

人生规则 05

Action
Attitude
Aim
Adility

华人知名**成功学**演讲家
十大**企业管理名嘴**之一
八大**成功激励讲师**之首

4A成功 黄金法则

[台湾] 林有田 著

传授最简捷最实用的成功诀窍

哈尔滨出版社

4A成功 黄金法则

[台湾] 林有田 著

哈尔滨出版社

序 言

001

每个人都可以成功

林有田

21 世纪是个瞬息万变、充满挑战的时代，同时也是个充满机遇、造就英雄的时代。如果你渴望在职场上出人头地，渴望成就一番事业，那么，从此刻起，你就得加油努力了。只要敢于梦想，善于把握机会，充分施展自己的聪明才智，并坚持不懈，每个人都可以成功。

近几年来，我们目睹到一个惊人的事实：年轻有为的成功者成等比级数式大幅攀升，他们从世界各个不同的角落、地区、产业中倾巢出动，脱颖而出，他们所成就的伟大业绩和为人类贡献的总和，是近百年来前人努力缔造的成就的百倍以上。所以，我敢大胆推测预言：“21 世纪将是自人类有史以来，大量创造成功人士的温床，同时也是精英们‘改造世界，主宰人类社会’的新时代。”

何谓“精英”呢？我把它定义为：新崛起的、取得卓越成就的人们的统称，它有别于旧时代所习称的“成功者”。过去



的“成功者”只是大众所公认的杰出人士，然而，20 世纪末最后 10 年新崛起的所谓的“新锐”、“新领导人”、“新经理人”、“新企业家”……等顶尖人士，他们和以前所称的“成功者”似乎有着以下不同的明显特征：

- ① 贡献和影响力波及全球
- ② 年龄普遍降低，女性也不乏其人
- ③ 多从高科技产业、新服务业中诞生
- ④ 快速崛起，势不可挡，优胜劣败
- ⑤ 身价一路飚升，财富傲视群伦
- ⑥ 教育程度高，人文素养亦很高
- ⑦ 有冲击世界的豪情壮志
- ⑧ 终身学习，不断成长
- ⑨ 追求卓越，永无止境
- ⑩ 把握今天，一路尽情享受

简单地说，他们是新时代的骄傲，是人类社会的精华。

你有梦想吗？你希望梦想成真，预约 21 世纪的新未来吗？
你希望自己成为一位精英，为社会贡献心力吗？我非常渴望成

关键词 1 马上去做

003

“马上去做”，一切操之在手！

成功的人善于利用身历其境时那股源源不绝的热情、活力来达成自己的目标。

要想取得成功，最关键的是必须采取行动。

成功的第 1 个关键词说的是：抓住机会，马上去做，而且永远要更早比别人采取更多的行动。

成功者的共同特质之一是：不放过每一个机会，立即采取行动，全力以赴地向前冲刺。

你在事业上达到什么地位，甚至一生能达到什么地位，全由你自己决定。无论你所处的环境如何，你一定可以做些改变。你每天都有机会让自己更优秀、更杰出、更与众不同。

还记得 Nike 运动鞋的广告名言吗？“Just do it!” 广告中的运动员“精湛熟练”的投篮动作，使得每次投篮都获得“迅速、即时”的篮板，场下的每一位观众也随之目瞪口呆、欢欣鼓舞着。Just do it! 说明了“剑及履及”、“身历其境”所挥发

所写的一本书，它可以说是《成功学导论》的浓缩版，拥有它，好比拥有一把进入成功殿堂的晶片钥匙和解锁密码，任何人只要按图索骥，一定能如愿以偿。

本书的宗旨在提供一套可行的培训进修计划，指导有梦想、有希望的人士，如何培养和增强迈向成功的特质和能力，进而成为时代的精英。

我相信《4A 成功黄金法则》一书的出版，将对“追求卓越，成功再成功”的人提供新思考，并对有志成为精英者的读者，提供更多新讯息和新方法，期望这本书中的一些观念和秘诀，可以帮助大家：

① 世界变化快，社会开放程度高，可供选择的机会增多

② 新目标的确立，可以激发热情，并开辟一条新途径，拥有一份新生活

③ 把握成功良机，大胆放手一搏

④ 由内而外全面改造自己，增加自身的附加值

⑤ 激发生命能量，一步一步累积业绩

⑥ 终身学习，提升实力，脱颖而出

最重要的是，你要建立起积极心态，设定一个切实可行的目标，勇敢无畏地走下去，才有可能走向成功。

本书分为四章，介绍四个成功法则，分别详尽阐述了 25 个成功关键词。这四个成功人生不可或缺的法则（Ace）：一是采取行动（Action）；二是积极态度（Attitud）；三是明确目标（Aim）；四是竞争技能（Ability），每个英文字的字首都是“A”，意指“第一”、“最好”、“最尖端”，寓有“激励”、“卓越”、“荣耀”的精神意涵，所以本书也可以说是帮助你成为未来精英的一套“黄金 A 计划”。

在每一个法则里，分别提出了 6~7 个成功关键词。每个关键词下都有观念解说、实例引证，让你很清楚了解到它的重要和可贵，并很快找到着力点，可做创意思考和改进参考。最重要的是，每个小节中都精心设计了两个导引你努力和行动方向的秘诀——“成功锦囊”和“不败咒语”，帮你发扬优点，消弭缺点，让你在未来的时光中抢尽先机，施展才华，纵横天下，直至取得成功。

现在，我简单将必修的四个法则内容精华概述一下。

第一个法则：采取行动（Action）

采取行动，每个明天都是新起点！

第一个法则是说：凡事必须马上去做，必须努力去做，必须持续去做，直至成功为止。

一个人无法成功，只有一个理由：自己停止前进。

一个人能够成功也只有一个原因：自己找理由前进。

赫胥黎也持相同的观点，他说：“人生伟业的建立，不在能知，而在能行。”

一个人能“战胜”环境，进而“创造”时势，就是成功的典范，就是典型的精英者。“战胜”、“创造”都是一种难能可贵的行动力，没有行动力，一切都枉然。

简单地说，谋事在“心动”，成事在“行动”。真的，除了立刻起而行，开始大量和精准的行动之外，再也没有更神奇的成功秘诀了。

即使取得了暂时的成功，也不能就此满足而停歇下来，反而更要激励自己，加强动力，更上一层楼，才称得上是真正的

精英者。一位世界级篮球好手说：“拿到冠军，成为万众瞩目的焦点，今后更要努力苦练，付出代价，才能历久不衰！”

凡事一定要脚踏实地，埋头苦干，比别人更加努力才行！一定要比昨天的你更努力、尽力、卖力，并从事绝大多数人“不愿意”、“办不到”的工作。要更持续去做，不懈怠、不偷懒、不巧取，竭尽全力来实践自己一生所坚持的选择。

人生不如意十之八九，要学会正视挫折和失败，不断鼓舞自己，只要坚持下去，定能反败为胜。

失败并不可耻，放弃才是人生惟一的耻辱。

我认为失败是为了向成功挺进。不必害怕失败，重要的是从失败中得到启示，不再犯同样的错误，只要坚持播种，早晚必有丰收。再说，危机出现的时候，很可能就是“转机”的开始。换个角度探讨“我在这中间学到什么”，不也是另一种宝贵的正面获益吗？成功和失败，往往只有一线之隔。一个十尺深的井，即使你挖了九尺深，还是出不了水，靠着“坚持”和“毅力”，必能获得最甜美的甘泉。

所有的困难，都是为成功而设的。当挫折来临时，不要逃避，否则挫折只会有增无减，永远牢记“再多试一次”，早晚会从风雨中看到彩虹的。

路是人走出来的，生命总会找到出口。只要你不放弃，勇

往直前，定会成功。

第二个法则：积极态度（Attitude）

积极态度，是发掘自身潜能的解锁密码！

第二个法则是：调整好心态，主动出击。

史宾塞说：“善恶在一念之间，成败也是如此！”

“你相信你可以做得到，你就能达成目标。”这是个非常神奇的致胜法则，深信不疑的话，凡事就能乐观进取，那么，你离成功就不远了。“只要心灵能够想像到并且愿意相信它，心灵便可以达成它！”拿破仑·希尔博士如是说。

所以，成功决不是等来的，也不是要来的，它要靠你自己竭尽全力去争取。

永远要铭记：你是自己最好的知己，也是最大的敌人。做好“心理准备”，你就成功了一半。

一位高尔夫球传奇人物坦露他成功的秘诀：“你的心态——心理准备。高尔夫球赛最佳的心理准备，就是打无数的球，使你双手起泡长茧。只要有阳光，就要上球场练球，这就是我们常说的最佳心理准备。”他神采飞扬地告诉他的球迷，

常胜冠军的秘诀所在。

怎样做最好的心理准备呢?那就是从建立“积极心态”开始。

建立“积极心态”的第一步,是认清自己,给予正面的思考和情绪。然后,运用“内在对话”的力量,常作“自我交谈”,多“爱自己一点”和“多喜欢自己一点”,就很容易培养出灵感和正确的心态,进而激发你“乐观”、“诚信”、“服务”、“热忱”的力量,帮助你创造生命中的奇迹。

第三个法则：明确目标 (Aim)

明确目标，牢牢把握前进方向!

第三个法则是：如何订出振奋的目标，启动你的创造力及引发你的热情。

你的梦想之所以不能实现，是因为你不曾好好界定所要追求的目标所致，还有就是你没有找对正确的路，没弄清楚你要的是什么。

每一个人都要有一个远大的目标，因为伟大的目标会带动强烈的进取心，非赢不可的行动力。福奇将军曾对参加世界大战的盟军将领宣告：“战争都是在作战前一天就已决定胜负

的。”锁定的目标是胜利，结果必然是胜利。

如果把人生比做战场，那么，一个人对所面临的战斗，有明确的目标和计划，他的人生一定不会失败。“目标会引导你的一切想法，而你的想法便决定了你的人生。”安东尼·罗宾的说法，就是最佳的注脚。

纵然一个人天赋聪颖，假使经年累月随波逐流，没有明确的人生目标，也是永远成不了大事的。所以我们一定要建立明确的目标，并把心中渴望的目标大胆讲出来、写出来，和他人分享，成功才有无限可能。至于我们现在的“方位”如何并不重要，最要紧的是我们有没有朝明确的“方向”前进。

人生如航海，必须有罗盘，否则怎能掌握正确的方向，驶向目的地？

生活的路上满布荆棘，顺便要提醒你的是：一定要奋斗不懈，不达目标誓不罢休！

第四个法则：竞争技能（Ability）

竞争技能，实现目标理想的重要资本！

第四个法则教您如何凝聚和锤炼“真功夫”、“硬本

事”，以便充分发挥潜力。

但凡成功人士都具备超群的天赋，再加上后天的努力，才有今日的成就。而我们这样的凡夫俗子若想成功，就要靠综合竞争技能和永不满足的创新精神。综合竞争能力包括：敬业态度、专业技能、团队精神、学习能力等等。“专业技能”永远要领先群伦，绝对不要输给同行，要不断地充实自己，提高自己，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

你的事业能否成功，还取决于你的“人际关系”和“自我行销”的技能，因为在当今的世界里，你不与别人接触，你就不能开展任何事业。不熟稔这两项技能，就很难赢得朋友、同事和周围人的认同、支持。

要学会“时间管理”。有效率、有效益，才有坚强的实力，有了坚强的实力，争取成功就有真正的后盾。“要把事情做对”，更要“做对事情”，这样才有被发掘的机会。

“说服力”也是与人一较高下的竞争技能，不能忽视。有能力的人能吸引别人跟随同行，没有能力的人只能听命于人。

这个世界掌握在具有“说服力”的人手中，如果你能把自已的理念和想法，正确、流畅、有效地传达开来，你便是未来的精英，不仅可以改变自己的命运，而且还可以改变他人的命运。“沟通”和“幽默”两项技能是增强说服力的关键，一定

要十分精通，它们能使你发挥最大的潜力。实行与否全在你自己。

这是一本值得研读的激励成功书，绝对不要错过。

我衷心希望本书中的观点、故事、见解和秘诀能激励你加以效法，更盼望每一个人都能因此而蜕变成：视野更宏观，处事更微观，胸襟更开阔，心理更乐观，成就更卓越，财富更丰硕和生命更精彩的新世纪“精英者”。

如同阅读名人传记可以激励人的成就动机，读《4A 成功黄金法则》也一样能引爆你成就一生美梦的热忱、雄心和斗志。每一个人都可以改变自己的一生，改造美丽的地球和世界纪录。绝对是真的！

不用再迟疑、彷徨，努力趁年少。

坐而言，不如起而行。

从现在开始！忠于自己，超越自己，全力以赴，用心享受生命中奋斗的每一个过程，敲开更灿烂更精彩的未来之门！

目 录

001

**1A. 第一个法则：采取行动（Action），
每个今天都是起点！**

1. “马上去做”一切操之在手！ /003
2. “毅力”成功最有效的保证书！ /013
3. “努力”永远不落人后！ /022
4. “专注”于你所喜欢的工作，绝不动摇！ /032
5. 和“效率”竞跑，定会事半功倍！ /041
6. “必胜”摆脱困境，反败为胜！ /049

**2A. 第二个法则：积极态度（Attitude），
发掘自身潜能的解锁密码！**

7. “热忱”点燃前进的动力机车！ /061
8. “积极”将挑战看作成功机会！ /070
9. “自信”在胸，无往不胜！ /080
10. “诚信”不求满分，只求高分！ /088
11. 热心“服务”更上一层楼，更胜一筹！ /096
12. “乐观”向上，悲观就会退避！ /107

3A. 第三个法则：明确目标(Aim)，

引爆生命的无限能量！

13. 踏着“目标”的步伐前进！ /119
14. “计划”周全，一步步接近目标！ /127
15. “改变”不了环境，就要改变自己！ /135
16. “自我暗示”为自己注入强心剂！ /144
17. “潜能”挖掘出来，可以创造奇迹！ /152
18. “学习”永不停止，脑力决定实力！ /159
19. “勇气”十足地说：“我们仍继续航行！” /168

4A. 第四个法则：竞争技能(Ability)，

是实现目标理想的宝贵资本！

20. “推销自己”，编织人际关系网！ /179
21. “人际沟通”保持良性互动！ /188
22. “人脉”在哪里，“钱脉”就在哪里！ /197
23. “时间管理”体现生命本质！ /205
24. “沟通”，其实很简单！ /214
25. “幽默”与人沟通的润滑剂！ /222

附录 /231

目 录

001

**1A. 第一个法则：采取行动（Action），
每个今天都是起点！**

1. “马上去做”一切操之在手！ /003
2. “毅力”成功最有效的保证书！ /013
3. “努力”永远不落人后！ /022
4. “专注”于你所喜欢的工作，绝不动摇！ /032
5. 和“效率”竞跑，定会事半功倍！ /041
6. “必胜”摆脱困境，反败为胜！ /049

**2A. 第二个法则：积极态度（Attitude），
发掘自身潜能的解锁密码！**

7. “热忱”点燃前进的动力机车！ /061
8. “积极”将挑战看作成功机会！ /070
9. “自信”在胸，无往不胜！ /080
10. “诚信”不求满分，只求高分！ /088
11. 热心“服务”更上一层楼，更胜一筹！ /096
12. “乐观”向上，悲观就会退避！ /107

4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

3A. 第三个法则：明确目标(Aim)，

引爆生命的无限能量！

13. 踏着“目标”的步伐前进！/119
14. “计划”周全，一步步接近目标！/127
15. “改变”不了环境，就要改变自己！/135
16. “自我暗示”为自己注入强心剂！/144
17. “潜能”挖掘出来，可以创造奇迹！/152
18. “学习”永不停止，脑力决定实力！/159
19. “勇气”十足地说：“我们仍继续航行！”/168

4A. 第四个法则：竞争技能(Ability)，

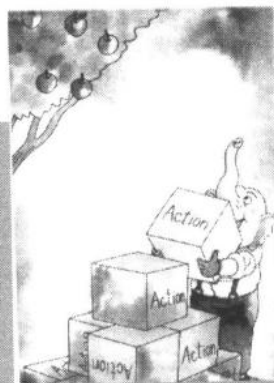
是实现目标理想的宝贵资本！

20. “推销自己”，编织人际关系网！/179
21. “人际沟通”保持良性互动！/188
22. “人脉”在哪里，“钱脉”就在哪里！/197
23. “时间管理”体现生命本质！/205
24. “沟通”，其实很简单！/214
25. “幽默”与人沟通的润滑剂！/222

附录/231

第一个法则：

采取行动， 每个今天都是起点！



马上去做 毅力 努力
专注 效率 必胜

采取行动,每个今天都是起点 Action

有句话说得好:“行动为成功之母!”惟有“行动”,梦想才能成真。惟有“行动”,心中的疑虑才会消失。惟有“行动”,才能达成目标。从今天起,不要浪费手中的分分秒秒,绝不要有半分半秒的迟疑!现在去做!马上去做!

005

话说有三个年轻人,他们待在同一个公司,做着同样的事情,领着同样的薪水。在某天闲暇的下午,他们聊到个人的前景。

第一个年轻人说:“有一天,我会拥有这家公司。”

第二个年轻人说:“这里工作量很大,压力也大,就算我再干三十年也别梦想有什么成就!”

第三个年轻人一句话也没有说,只是默默地工作。

过了五年,第一位仍在吹嘘说有一天会拥有这家公司,第二位还在不停地抱怨待在公司不会有任何发展,第三位还是默默地工作。

十年后,第一位仍旧说能够拥有这家公司,第二位还是不停地抱怨,第三位则接管了公司,成了这家公司的负责人。

柯林·鲍尔说:“当别人在犹豫的时候,你已付出行动;当别人行动的时候,你已领先。”

是的,“付诸行动”远比任何一切还要重要!成功的人常常在“行动力”上胜人一筹,因为他们从不把时间浪费在“言语”上,而是实际去“行动”!

微软公司总裁比尔·盖茨在大学里学的是法律,他的父母一直希望他能成为一名受人尊敬的律师。但是,在计算机软件方面极有天赋的比尔,以其远见卓识的目光,看到计算机领域将是一个新兴的、发展潜力巨大的产业,也将是他建功立业、



成功黄金法则

Four A of the Winner

名垂史册的大好机会。于是，他不顾父母的反对，毅然决然地退学，全身心地投入到新创办的公司的软件开发上，最终实现了自己的理想目标，成为计算机领域的巨头。

所以，凡事一旦有了方向，有了目标，就必须掌握时机，剑及履及，付诸行动，并且不断向新的事物挑战，才是成功的保证！

● 还有明天？-----➤

你或我，会是阎王想要引诱的人吗？

有则寓言故事说：有一段期间，因下地狱的人大幅递减，于是，阎王紧急召集群鬼众魔，共同商讨“如何引诱凡人下地狱”的大事。



采取行动,每个今天都是起点 Action

牛头提议说:“我可以化身为凡人,跟他们说:‘根本没有地狱,让你的欲望做主,为所欲为吧!’”

阎王考虑了一会儿,回答说:“这不成!还有没有别的好主意?”

007

马面接接着说:“我可以变成凡人的好朋友,跟他们说:‘根本没有天堂,还是丢弃良心这个不值钱的东西吧!’”

阎王想了想,又摇了摇头。

就在大伙儿毫无头绪之下,忽然有一个小鬼跑出来,怯生生地说道:“阎王,可不可以让我这小鬼说句话儿?”

阎王很不耐烦地说:“有什么办法,你就说吧!”

小鬼露出狡黠的眼神,他说道:“就让我去跟凡人说:‘还有明天!’”

阎王终于展开笑颜,哈哈大笑说:“你说得对!你说得对!”

是的!“还有明天”可以使人颓废懒散,“还有明天”也可以使人错失良机,它是人性最根深蒂固的恶魔,引领着我们走向人生地狱的深渊。你是否常常把“还有明天”挂在口头上?还是你已经让“还有明天”进驻到生活里的每一个角落了?

事实上,“还有明天”、“有一天”、“下星期”或者“以后”,往往就是“永远延迟下去”或“永远做不到”的同义词!一旦我们与“永远延迟”搭上线,就会使人生路上充斥“满坑满谷”的挫败,更会使我们离成功的坦途“渐行渐远”,然后与成功“含泪说再见”。要知道,人间的事情,没有一件是绝对完美或几近完美的。如果要等到所有条件全都具备了才去做,恐怕只能永远等下去了。

4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

你或我，会成为阎王想引诱的那个人吗？

永远记住：每一个今天都是新的起点，必须马上采取行动。不要让“永远延迟”来驾驭我们的人生，凡事积极去做，赶快去做！

做现在做的事！

抓住今天，把握人生的每分每秒，就是人生的实践者。

现在就做！马上就做！的确可以帮助我们实现人生的小小梦想或大大理想。此外，一个懂得“掌握机会、把握现在”的人，也必定是一个“活在当下、享受生命”的人。

我曾参加过一场名为“活在当下”的座谈会，其中有一则感人肺腑的真实故事，在这里提出来与你分享。

美国佛罗里达州，有一个年仅九岁，得了“不治之症”的小孩，他的名字叫乔。在他的童年天地里，除了爱他的父母、一起玩乐的朋友，还有一只陪伴他的绒毛无尾熊。而“死亡”对年仅九岁的乔来说，却是一件近在眼前的残酷事实。

起初，他的父母不敢告诉乔得了绝症，有一天，乔从外头打完球回来，看见父母哭红了双眼，于是，忍不住好奇地问：“怎么了？发生了什么事吗？”

于是，他的母亲决定告诉他这个事实，她说：“乔，我最亲爱的孩子，你要答应我，你一定要勇敢！你一定要坚强！”

乔点了点头，她继续说：“你还记得吗？我们前些日子不是带你去看了很多的医生吗？他们给你的小脑袋照了很多相，很不幸，你的小脑袋瓜儿里长了一颗十分恼人的东西。”

“那就是说我的大脑里头生病了？”他惶恐地说

“是的，我们很害怕失去你，但是又没有办法挽救你的生

采取行动,每个今天都是 **起点** Action

命。”于是，他的父母不禁眼眶又泛红了起来。

乔倒吸了一口气，故作坚强地说：“没有关系的，真的没有关系的！”

死亡，固然令他伤心，但是比死亡更令他伤心的莫过于看见“父母的眼泪”。于是，他决定将每一天过得比平常更快乐、更坚强。

009

后来，很多人都知道了这个消息。

有人给予他很多的祝福，有人希望他能够更坚强地走下去。

有一天，他一如往常在球场上和一群朋友打球。

当中有人问：“乔，你告诉我，如果你的生命只剩下一个小时可以活？你最希望做什么？”

他浅浅地笑着：“做现在做的事，打球啊！”

法国哲学家伏尔泰临终的时候，有人问他：“如果你还能再活一天的光景，你要怎么活？”

他回答说：“一个小时一个小时地活！”

前几年社会上流传一句话：“如果你只能活一天，你最想做什么？”

有的人选择和亲人共度生命中最后一天，有的人想环游世界去，有的人只想找一个风景宜人的地方慢慢死去，更有的人想做一些“从未做过、近乎疯狂”的事……相信很少人会像乔一样回答：“做现在做的事啊！”或是像大哲学家伏尔泰的答案：“一个小时一个小时地活！”

不论在最好或最坏的阶段，我们如果能像年仅九岁的乔一样回答：“做现在做的事，工作啊”、“做现在做的事，学习

010 4A 成功黄金法则 Four A of the Winner

啊”，把手上的分分秒秒发挥得“精彩绝伦、淋漓尽致”，尽情地演出自己的人生，把握现在，把握生命，这样一来，才称得上是一个最有意义、最有价值的人生啊！

每一个现在就做、把握现在的人，就是人生的实践者。惟有当一个人生的实践者，才能让生命丰盈，也才能为自己开辟美好的人生花园。

成 功 锦 囊

◆ 不断重复你的信念，付诸行动，
迈开你的脚，通向成功的路就在你的眼前。

怎样才称得上真正的成功呢？

我认为真正的成功是：让自己生命中的每分每秒都“活得精彩、过得自在”，享受现在的欢愉，并且永远朝着自己人生的方向前进。

我们都知道：任何美丽的蓝图，如果不“动手”构筑，它终究无法变成美丽的现实。

任何的丰功伟业，如果不“付诸行动”，它只是不起眼的小事一桩。

那么，惟一的方法就是要拥有精力充沛、勇往直前的“行动力”。

以下五个步骤，可以帮助你很容易地完成想要做的事：

◆ 1. 改变坏习惯。

你必须克服犹豫不决、胸无主见的坏习惯，不给自己任何

采取行动,每个今天都是起点 Action

拖延、改变的理由。把自己惯用的所有借口列在一张纸上,密切注视自己的行动,不要再犯这些毛病。

2. 意念领先

有时直觉非常重要,要相信自己的直觉,并依照直觉行事。你要告诫自己:“现在就做!立刻去做!”当你在脑海里重复这个意念时,它就会在你的潜意识里生根发芽。反复不断地操练,“现在就做!立刻去做!现在就做!……”可以更坚定你的意念,帮助你快速地把日积月累的恶习连根拔除。

3. 定策略,定计划。

任何事,在开始之前都要好好地规划。要有条理、有系统地规划你的目标,其中要有最终目标和阶段目标。当你确认目标是合理的,就要做出决断。一旦决定了,就不要迟疑,马上付诸行动。

4. 当机立断。

考虑要周详,行动要果断。犹豫不决、拖泥带水只会错失良机。不断重复你的“信念”,迈开你的“脚步”,付诸你的“行动”,通向成功的路就在你的眼前。而璀璨人生的呈现,就掌握在你的手中!

不败咒语

“坐而言,不如起而行。”

别再等了,现在去做!马上去做!



4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

萤火虫在飞行时发光，人生也是如此，一旦我们停顿时，生命便顿会暗淡无光。

我们每一个人都是自己命运的“编剧”、“演员”、“导演”，人人都有各自精彩绝伦的脚本，丰富生动的台词，站在此时此刻的人生舞台上，我们惟一要做的就是——移动我们的台步，演出属于自己最好的人生。

“坐而言，不如起而行”，你是否已经跃跃欲试地想要完成某件事，还是迫不及待地想追求你的快乐生活呢？

永远记住：成功是不等人的！你一旦“迟疑”、“耽搁”，它就立刻投入别人的怀抱。

抓住每一个美好的日子！抓住每一个稍纵即逝的好机会！别再等了，现在就“采取行动！”“现在去做！”“马上去做！”

关键词 2 毅力

013

“毅力”，成功最有效的保证书！

许多事情不是靠力量而是靠韧性去完成的；
人生最终的成功者，往往是那些坚持到最后的人。

成功的第2个关键词说的是要有毅力，凡事“坚持到底”，绝对不放弃自己的理想、目标和方向，只有这样，成功才有希望。

一个人能不能成功，除了要具备超人的“才华”、最佳的“体能”或是最充分的“资本”之外，还要看你能不能“挺”得过成功前的逆境、困顿，还要看你有没有异于常人的“毅力”和勇气。

美国著名作家约翰生说：“成就伟大的事业，并非靠能量，而是靠‘毅力’！”

麦当劳创办人克罗克有一句颇为流传的名言：“世界上没有任何事物，可以取代‘毅力’的地位。‘才华’不行，因才华横溢却一事无成的人多如牛毛；‘天分’不行，因为经纶满

4A 成功黄金法则 Four A of the Winner

腹而怠忽职守的人也无以数计。只有‘毅力’，才能够有通天彻地的本领。”

“毅力”是什么？

“毅力”，就是做使自己成功的事，持续不断地去做，做到“炉火纯青、入木三分”，直到成功浮现才肯罢手的一种“生命能量”。

“毅力”，就是坚信自己做有意义的事，不管他人任何的阻挡、嘲讽，仍然“力排众议、排除万难”，直到完成才肯罢手的一种“执著态度”。

“毅力”，就是不厌其烦、反反复复地专注于每一件事，逐渐达到“出类拔萃、超级顶尖”的境界，并成为该领域翘楚的一种“信念”和“潜能”。

古罗马诗人克瑞提斯以“滴水穿石”来比喻“毅力”。他说：“即使我们的力量再微弱，只要百折不挠、持续下去，再顽强的对手都可以击垮，叫冷眼旁观的众人跌破眼镜！”美国诗人朗费罗更打趣地说：“锲而不舍是成功的要素。只要门敲得够响，够久，总会有人被你唤醒。”

的确！任何事情，愈到最后关头，愈要“沉得住气”，“努力不懈”。坚持到最后一秒钟，成功必定在望！

● 帕克尔在沙漠中的领悟

看似不起眼的仙人掌，永远坚挺不拔地面对沙漠中的恶劣环境，身为万物之灵的我们，能不体觉到“毅力”的重要吗！

015

没有人会比大探险家马可·帕克尔更能体会“毅力”的重要性了！因为一趟“探险之旅”，在出发之前的“搜集资讯”、“规划路线”、“准备必要工具”乃至“完成目标”的艰苦过程，总会碰上“大大小小”的失败以及无数次“生命堪虞”的困境。

话说大探险家帕克尔，在一次“中非历险”中迷失了方向，携带的粮食已所剩无几。在骄阳残暴的肆虐下，他又渴又累又困顿，放眼望去沙漠一望无垠，不见任何人影，拥有丰富历险经验的他，此时心中闪过莫名的念头：“这回可真的完蛋了！”

他心想反正也难逃此劫，不如索性坐下来好好休息休息。

就在这一刹那，一株平凡无奇的仙人掌吸引了他的视线，帕克尔像忽然领悟到什么似的，猛然站了起来，抛开盘踞心头的绝望意念，拾起地上的装备，抬起头，挺起胸，迈开大步，继续向前走去。

最后，他终于“拨开云雾见青天”，找到了“方向”，也找到了“出路”。

事后，好多朋友好奇地问帕克尔是如何脱离险境的。

4A 成功黄金法则 Four A of the Winner

帕克尔坐在大石头上，一颗泪珠从他的眼角夺眶而出，直滚下他的脸颊，他开始述说起来：“我想，应该是仙人掌带给我的启示吧！在一望无垠、严重缺水的沙漠中，一株不起眼的仙人掌竟然能够存活下来，一定有某种不可思议的力量使然！”接着帕克尔陷入深思中。

不一会儿工夫，他突然从大石头上一跃而下，望着湛蓝的天空，语气激动地说：“哇！我当时有如电光石火的强烈感觉，全身上下仿佛遭受到电击般的痛苦，没多久，这种感觉就慢慢地消退了。我终于明白了，原来仙人掌能够活得有生有色，主要的原因是始终不放弃‘求尊严、求生存’的意念，它‘不畏风雨，不惧困苦’，时时刻刻保持着与大自然奋战的‘坚毅’精神，克服了艰苦、恶劣的环境，才能开拓一片属于自己的天地啊！”

“我当时真是羞愧的不得了！我是万物之灵的人类，顶天立地的男人，岂能输给看起来无足轻重的仙人掌！想到这里，一定要走出沙漠的念头涌上心头，我很清楚自己一定要活下去，我一定不能放弃，我一定不能够等死……我要继续走下去，我要找出生命的出口！”他坚定地说。

有人说：“人生并没有失败，只有‘放弃尝试’而已。”《论语》中更有这么一段话：“譬如为山，未成一簣。止，吾止也。”农学家石川理之助说：“只要一开始动手挖井，就一定要坚持到挖到水源为止。”

“放弃尝试”就等于“半途而废”，在人生的旅途中，不论你跑得“快或慢”，都没有办法决定你的“成与败”。只有当你放弃人生的竞赛，拒绝再跑了，停止再走了，那你就真正

起点 采取行动,每个今天都是 | Action

被判定三振出局了。你要永远记住：失败并不可怕，半途而废，才是最可怕的失败。

譬如挖井这件事，有的人还没开始行动，就马上放弃，不掘井了；有的人做到了中途，就大喊大叫：“不行了，没有办法继续下去了！”最令人扼腕的，就是那种“为山九仞，功亏一篑”的人，他们总是在“迎接成功”前最后的一刻，突然宣布放弃了，这些都是“浪费生命”的表现。

017

我们可以想见，造物者把“坚韧”的生命力，淋漓尽致地展现在寻常植物身上，身为万物之灵的我们，能不体会到“毅力”的重要吗？

“坚韧”的生命力，使看起来“无足轻重”的仙人掌，永远活得潇洒，活得坚强；坚持到底的“毅力”，使看起来“了无希望”的大冒险家，终于找到生命的启示，生命的转机。

请永远铭记在心头：“困难是懦夫后退的桥梁，同时也是使‘勇者前进’的阶梯。”

所以，凡事要做了才知道，还没有看见结果之前，一定要坚定你的决心。“突破困难”，“坚持到底”，你我都会有更美好的明天！

● 永不放弃

无坚强的意念，不能成艰困之事。

有一句话说得好：“伟大的工作不是靠力量，而是以‘韧性’去完成的。”

你知道威尔玛·鲁道夫这位在运动史上打破“世界纪录”的杰出女性吗?她是历史上在田径场上独得三块个人金牌、同时创下了辉煌世界纪录的第一位女运动员。

鲁道夫从小就是个必须套上“腿部矫正器”的女孩,由于始终热爱田径场上的运动,再加上她面对挫折时孕育出一股强烈无比的“毅力”,使她成为60年代活生生的传奇人物。在她接受美国肯尼迪总统颁发“年度最佳女运动员”奖的典礼上,有人问她:“你是怎么做到的?”

她开朗地说:“毅力吧!当我在练习跑步时,我总是忘掉了自己的缺陷,我惟一想做的事就是不断地超越自己,去迎接所有的挑战。我每天持续不懈地做练习,强迫自己每天都要比昨天更努力、更进步,我不断告诉自己:‘无论如何,我绝对不能放弃,我要全力以赴地跑下去。’”

“愈是艰难,愈能激发起我对运动的热忱,永远凭着无比坚韧的‘毅力’,持续不断地每天练习,我猜想,这就是所谓成功的原因吧!”

是的!没有坚强的信念和毅力,不能成艰困之事。

相信吗?一个人只有不断接受“意志”的考验,并承受一般人难以承受的磨炼和痛苦,“心灵”才能得以强化,“潜能”才能得以激发,“成功”也才得以降临。柏拉图说:“成功惟一的秘诀,就是坚持到最后一秒钟。”

的确!所有伟大的工作,不是光有“梦想”就能完成,而是靠“毅力”去完成的。

我们希望能够获得伟大的成就,我们希望能像鲁道夫一样“活出自己、跳出命运”,事实上,除了具备高人一等的“才

起点 采取行动,每个今天都是 Action

能”，满腔沸腾的“热忱”，所向披靡的“信心”以外，最重要的是要有在逆境时“绝不妥协，绝不投降”的毅力！

成功锦囊

019

★ 与众不同的人生、雷雨中的彩虹，
都属于能够坚持到底的人。★

“毅力”，可以说是“梦想成真”的终极魔法棒。“毅力”是经由心灵中引爆出来的一种能量，它是可以加以开发、锻炼出来的一种人格特质。

如果你想成功，就要在逆境、困顿来袭之前，预先培养面对它们“予以痛击”的力量，以下的方法可以帮助你成为“毅力超强”的人。

1. 正确的“自我分析”

找出自己的“优点”，并给予最好的自我评价。

因为这样一来，可以给自己的“信心”加分，“勇气”加分，“决心”加分……，我们就不会轻易向“逆境”低头、向“失败”投降，并且永远跟随着我们的目标、方向大步前进。

2. 发挥你的“意志力”

“意志力”可以操纵一切，为了壮大你的意志力，你必须不断告诉自己一些加强信念的话语，比如：“我一定可以办到”、“我绝不放弃”……

3. 没关系，再试一次

当你碰上了挫折，没关系，再试一次。并从失败中查找出原因，力求精进，必能获致成功。

4. 休息一下，再出发

“休息”是为了走更长远的路，当你碰上了某个问题无法解决，不妨“转移注意力”，放松心情，蕴蓄再出发的气力。

5. 与“目标相同”的人交往

和有共同“目标”和“价值取向”的人在一起，可以培养出坚强的“毅力”，进而激励目标的达成。

只有培养出“坚韧无比”的毅力，才能创造“与众不同的人生”。只有能够“坚持到底”的人，才能看得到“雷雨中的彩虹”。

不败咒语

★ 逆境、失败永远不会击垮我们，

反而会将我们磨炼得更坚强、更勇敢、更坚毅不拔。★

“毅力”，意味着要持续不断地“努力”和不断地“改进”。

试想，如果你每天用同样的方法、技巧做同一件事，必定得到相同的结果；但当你不断努力下去，即使遇到失败或逆境，只要“适时修正自己的路线”，或是“换一套崭新的方法”奋发前进，你会发现，一条象征着光明、效率、成功的坦途就赤裸裸地展现在你的面前。

采取行动,每个今天都是 起点 Action

当有人问到成功的秘诀是什么?成功学大师拿破仑·希尔 (Napoleon Hill) 斩钉截铁地回答:“缺乏毅力,必遭失败!”他接着说:“急躁使希望幻灭,认清自己的弱点,培养坚强的毅力,你就成功一半了!”

021

丘吉尔有一次回到母校哈罗中学向学生发表演说,他特别强调了自己之所以能够当选的重要因素,他殷切地说:“千万‘不要’、‘不要’、‘不要’、‘不要’屈服!”丘吉尔连续说了四个“不要”,意思是在告诉他们:成功的基础,在于“永远不要放弃”!

所以,凡事不要轻言放弃!逆境、失败永远不会击垮我们,反而会将我们洗炼得更坚强、更勇敢、更坚毅不拔。

最后的赢家永远是属于“永不放弃、永不妥协、毅力惊人”的人!

关 键 词 3 努力

“努力”，永远不落人后！

人生的活水源头，就是要不停地活动、
不断地努力。

成功的第3个关键词说的是：永远要比任何人都更努力，
并且期待最佳的表现（Expect the Best）。

天下没有白吃的午餐！任何甜美的果实都得付出必要甚至
昂贵的代价，不努力打拚，绝不会欢呼收割，惟有比别人更卖
力、更勤奋，才有机会丰收喝采。

我认为，任何人一定要比你行业中的佼佼者更加卖力、努
力才行，只有这样，你才有机会在未来超越他们，才能遥遥领
先，成为该领域中的“第一人选”。

李远哲说：“世界上聪明的人很多，为什么成功的只是少
数人，因为他们都是‘最努力’的人。”所以，单单努力还不
够，而是要“最努力”！成功的背后，一定是凝聚了大量汗流
浃背的“努力”！

起点 采取行动,每个今天都是 Action

爱迪生有句名言:“天才的成就,百分之一是靠灵感的到来,百分之九十九是靠努力工作。”的确!成功是一分的天才,九十九分的努力。

19世纪西班牙小提琴家萨拉赛特成名后,有人问他:“你真是个天才!有没有什么成功的诀窍啊?”他很感慨地说:“天才!这话从何而来?这三十几年来,我每天要练琴14小时,而且从不间断,他们却说我是天才!”他又说:“如果真有什么成名的诀窍,那就是‘格外的努力’。别人只用一分的努力,而我却是用十分,甚至百分的努力。”

023

大多数的人都想要得到更多、想要更进步,但却只愿意付出“某个程度”的代价,甚至想不劳而获。但是,仔细想一想,你真的认为“成天不训练”、“混水摸鱼”,就可以赢得赛跑冠军?你真的认为“制造假钞票”、“偷蒙拐骗”,就可以一辈子不愁吃穿?

“种棉无巧,只要勤除草。”人生没有任何捷径可走,只有不断地努力,才能累积相当的成就。

想做大事,就不该怠忽小事,凡事“努力不懈”,必能积小成大。

就好像池塘中倘若没有活水源源而来,怎么会始终“清澈如一”呢?而人生的活水源头,就是要不停地“活动”、不断地“努力”才得以激发啊!

●百丈禅师：“一日不作，一日不食。”

人，只有凭借“辛劳汗水”的累积，才能够获得丰收；
也只有靠“勤奋努力”，才能发挥最大的力量。

什么人可以成为人生中的英雄呢？

在一次访谈中，前重量级拳王傅雷日（Joe Fraier）一针见血地指出“更加努力”的重要性。他说：“平时训练和练习绝不能偷懒，一定要比对手更加‘努力’才行。”

“出赛前，你大可拟妥一份作战计划。当战斗展开时，事情也许不会如你所预料的情况进行，届时靠的还是‘条件反射’作用，就是‘平时的训练’，你的体能训练成果在此时将完全显现出来，如果你平日‘努力不够，偷懒怠惰’，所有的弱点也会在此刻完全暴露无遗。”

是的！“临时抱佛脚”、“偷懒怠惰”或“守株待兔”是注定永远与成功绝缘的。你可曾在伟人传记或名人奋斗史中看见哪个人不求努力、懒惰成性，却意外地成为英雄的呢？

“懒惰就等于慢性自杀。”

大哲学家伏尔泰更说：“如果不打算自杀，就要常常找些事做，因为‘没有事做’和‘死亡’的意义是一样的。”一个“懒惰成性”的人，什么事也做不了，什么事也做不成，不但浪费生命，更让自己提早走向毁灭的人生之途。“懒惰即夭亡”就是这个道理。

“一日不作，一日不食！”是百丈禅师的名言，更是激励

起点 采取行动,每个今天都是 Action

世人“时时勤勉”、“刻刻努力”的座右铭。

百丈禅师是极负盛名的禅宗大师,他生性纯朴、勤俭,虽然已年逾八十了,每天还是与弟子们一起下田耕种,数十年如一日。弟子们担心他年纪太大,干不了粗重的活儿,有一天,有位弟子忍不住说:“师祖,弟子们都很担心您的身体,下田这种粗重的活儿还是由弟子代劳吧!”

025

另一位弟子附和着说:“是啊!您也该享享清福了?”

老禅师笑了笑,没有回答,他依然跟随弟子们到田里去干活。弟子们看在眼里,心中十分疼惜,万分不忍。

于是,弟子们左思右想,想出一个自以为“天衣无缝”的绝佳妙计,他们把老禅师的锄具藏了起来,心中暗自盘算着:

“这样一来,他一定会打消下田干活的念头了。”

第二天清早,老禅师正准备下山干活,发现锄具竟然不翼而飞了,他什么话也没说,一转头进了自己房里。到了中午,没看见老禅师出来吃饭,大伙儿也不敢动筷子;到了晚上,老禅师依然坐在房里打坐,弟子们既不敢惊扰,也不敢进食。

过了两天,还不见老禅师出房门,大伙儿惊慌失措起来,最后,弟子们只好跪在房门外请求老禅师的开示。

“一日不作,一日不食!”老禅师以既坚定又认真的语气说。

弟子们终于了解到禅师的一片苦心,顿悟了其中的道理。从这次开示之后,众弟子就把老禅师“一日不作,一日不食”的教诲铭记于心,同时也更加“努力”不懈地工作了。

“世上没有不劳而获的事。”

几乎所有人都知道,生活本身就是“一连串的劳动”,只

有辛勤的工作，才能享受生活的乐趣。百丈禅师“一日不作，一日不食”的处世态度，不就说明了任何有所成就的人都是“勤勉努力”的人；而任何人的成就，也都是由一点一滴的“血汗累积”而成的？！

人，只有借着“辛劳汗水”的累积，才能够大丰收；也只有靠“勤奋努力”，才能发挥最大的力量。

你想要有非凡的成就吗？我建议你，严以律己，脚踏实地，人前人后都激励自己要最勤奋努力，而且永远比第一名的人更加努力、奋力、卖力！

● 非常人物必非常努力

“一勤天下无难事”！

《保险巨无霸》叶明全以及

《阿凤精神》的庄秀凤就是最佳写照。

“努力”（“勤奋”、“认真”都是同义词）绝对是历久弥新、立于不败的成功法则。

国泰人寿的超级业务员叶明全及庄秀凤是我引以为傲的学生，他们之所以有今日的成就，其实是来自于努力打拼（勤奋、认真）。

他们分别是《保险巨无霸》及《阿凤精神》，这两本激励人心的著作的作者。

叶明全是国泰人寿年薪近 2000 多万的顶尖业务员，在保险界拥有二十多年的资深经验，他成功的原因很简单：比任何

采取行动,每个今天都是 起点 Action

人还要努力百倍,甚至万倍。

他在《保险巨无霸》书中提到了:“在我的生命中,从来就不愿浪费任何一分钟,每一天除了必要的三餐及睡眠休息之外,所有的时间,我都放在如何使自己的保险事业经营得更加出色上!

027



“我的生命绝不能浪费,而且是以分秒计算,趁着有生之年赶紧投资经营自我,免得跑不动了才老大徒伤悲!”他强调在有生之年要趁早努力,才不会虚度光阴。

每日均发挥“争分夺秒”的精神,与“时间赛跑”的叶明全,浑身充满活力和热情,工作相当的“勤奋认真”,他总是

在客户最需要时给予“最得体、最适当”的服务，一个这么“肯力”（努力）的人，做任何事都会有大丰收的！

我们再来看看另一个“用自己的血汗拚出一条成功之路”的最佳写照，那就是庄秀凤。庄秀凤的“阿凤精神”就是敢拚、敢冲、敢做、敢当……的精神，她的一生也是一篇动人的血泪史。

在《阿凤精神》一书中，提到了她在做保险的期间，为了要达到三千万的业绩目标，虽然“身怀六甲、大腹便便”，还是没日没夜地“上山下海拚业绩”。这段努力打拚的日子，使阿凤历经了人情的冷暖，也尝到了“苦尽甘来”的果实。

阿凤“努力打拚”到什么程度呢？她说：“白天在味全上班，晚上做保险，有时还要开着车子南征北讨，由于肚子太大，开车的时候常常会顶到方向盘，方向盘在肚子上磨擦着，几天下来就会瘀血，甚至把肚皮给磨破了。但是，为了自我的承诺，还是忍着痛不停地拜访客户，甚至累得半夜睡在路旁，一觉到天亮，醒来又马不停蹄地继续工作。”

有时候，当她要从小沙发上起身时，沉重的负担总是使她费好大的劲才能起身，好心的客户会拉她一把。但是有些客户却毫无同情心，不施以援手，让她感受到人情的冷暖，但也因此激起她强大的斗志，不服输的心理。

虽然非常的辛苦，庄秀凤还是从一张张二三十万的保单累积到 2800 万的业绩，并且创下了单月 54 件的成绩，打破了当时的最高纪录，奠定了她日后大放异彩的基础。

看到叶明全及庄秀凤“努力”的人生态度，我们能不为之动容吗？看见了他们“成功感人”的故事，我们能不赶紧让

起点 采取行动,每个今天都是 Action

“时时努力、刻刻用心”的人生占满我们的生活吗？！

成功锦囊

029

★ 只有“比第一名更努力”，才能超凡出众。 ★

你可知道，像迈克尔·乔丹、桑普拉斯或张德培这些世界顶尖的佼佼者，平时都在做什么吗？

倘若他们每天只是坐在那儿喝咖啡或吞云吐雾，就可以一跃而夺取成功的桂冠，这么说来，成功的人不就“俯拾皆是、满坑满谷”了吗？

他们之所以“出类拔萃、独占鳌头”，其实是来自于每天孜孜不倦，比一般人更加的“努力练习”啊！

请永远记得：“混水摸鱼”、“心存侥幸”是很难有成就的，只有“比第一名更努力”，才能超凡出众。

最后，我要告诉你一个钢铁般的失败定律：“如果你让自己舒服地躺在安乐椅上，你哪儿也去不成！”

所以，让“比第一名更努力”成为你人生的信条，而你今天的努力，将决定你明天的实力！

那么，我们怎么自我淬砺自己“比第一名更努力”呢？

✦ 1. 克服“惰性”

有人说：“除非我们受到外力压迫，否则很容易停滞在一种休息状态。”

克服惰性，最大的诀窍在于开发“工作动力”，无论此刻，你是懒了，或是累了，你都得起来动一动。如此一来，有

4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

了动力，也就容易继续下去了。

2. 把“工作”当做一种游戏

当你圆满完成一件工作，内心就会感到快乐。一个人只要将工作视为自己最喜欢的“游戏”，就会心甘情愿地“流血流汗，努力工作”，如此，才会感到乐趣无穷。

3. 不断地“自我期许”

“不怕苦的人，苦半辈子；怕苦的人，苦一辈子！”我们心里要有个期许的声音：“不要怕流汗，不要怕辛苦，人生的坦途就在前头！”

事实上，“惰性”这个令人窒息的东西，在我们的一生总会来来回回出现很多次，只有把“比第一名更努力”变成像呼吸、微笑、走路般的自然，你就可以“百毒不侵”地在人生的坦途上昂首阔步了。

不败咒语

甜蜜的东西都有汗水的成分。

“登峰造极”从来都不是运气、天赋或财富，而是努力、努力再努力！

一棵草一点露！凡事脚踏实地，凡事比别人多“勤奋”一点、多“努力”一点、多“认真”一点、多“付出”一点、多“牺牲”一点……你会发现，欢喜验收成果时，你所学到的宝贵经验，永远比实质上的丰收还要“更有意义，更有价值”！

采取行动,每个今天都是起点 Action

请永记在心：成功的人和其他人最大的不同之处，“不在于本身学问的差异，而在于‘努力过人’的程度。”所以，不要吝惜每天大大小小的努力，坚持下去吧！

关键词 4 专注

“专注”于你喜欢的工作，绝不罢休！

凡事“专注”，做事会比以往更有效率。

成功的第4个关键词说的是“专注”于你所喜欢的工作，聚精会神，全神贯注，专心一致，必然会取得意想不到的效果。

“专注”是一种开天辟地、扭转乾坤、巨大无比的生命能量；有了它，常常能够化腐朽为神奇，化不可能为可能；少了它，一切不动如山，平淡无奇。

对事物“认真”、“执著”、“全神贯注”，可以增进一个人的想像力、创造力和智能，并且培养出“不屈不挠、全力以赴”的精神，去完成人生伟大的目标。

钢铁大王卡耐基谈到成功秘诀时说道：“要成功，凡事必保持‘专心一致’的精神，把你所有的蛋放在一个篮子里，然后‘目不转睛’看住篮子，那么，任何一个蛋都不会跑到别人

的手里!”

是的!只要“集中精神”、“全心观照”,把心思、精神全放在一个目标上,全心投入,誓不罢休,就能把事情做到卓越的程度,成为该领域的专家。

033

“专注”——集中精神,确实能帮助一个人发挥异于常人的能量。许多研究“成功者特质”专家的共同结论是:“每一位成功人士,毫无例外都是‘集中力’最强的人,他们凡事都比任何人更全心投入、全力以赴。”

为什么成功人士懂得善用“专注”的力量,来成就大大小小的事情呢?

因为他们深切了解“专注”、集中精神,可以从中获得以下无限的好处:

- ★ 凡事“专注”,做事会比以往更有效率。
- ★ 凡事“专注”,比较不易出错。
- ★ 凡事“专注”,能够快速达成目标。
- ★ 凡事“专注”,能够创意泉涌,找到新方法、新点子。
- ★ 凡事“专注”,能够忘却烦恼。
- ★ 凡事“专注”,能够超越别人。

总而言之,“专注”能够开发你平常不易引爆的生命能量,使一切化繁为简,四两拨千金,取得你平常根本无法取得的惊人成就。

一个人想要“超凡脱俗、出类拔萃”,就必须对工作“全

4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

力以赴、全神贯注”；就好像一只鸟想要“飞上青天、遨游八方”，就必须不断“使尽全力”地舞动它的双翼！

海伦·凯勒天生又聋又哑又瞎，她为了能像平常人一样的说话，投入了全部的心血和时间学习说话，由于“专注”的精神，矢志不移，最后实现了这个看似绝不可能的目标。

林肯是一个“专注精神”的实践者。他为了解放黑奴，把所有的心思和精力完全投入在消灭惨无人性的“黑奴制度”上。最后，果然实现了他伟大的理想，使得美国历史编撰家大笔一挥：“林肯，美国历史上最伟大的黑奴解放者。”

伊士曼穷一生之精力，“专注投入”生产柯达照相机，除了为他赚进数不清的金钱外，也为全球数百万人带来无比的乐趣。

有人说：“专注于你想要的结果，它便会在你的人生中实现。”

所以，当你“专注”地做每一件事情的时候，你所做的事情必定会给予相当程度的回报，也必定会在你的奋战过程中发挥相当程度的力量！

● 专注，让他在集中营生存下来。



在生活中，你想要得到什么？

专注它，你就会得到！

《纽约时报》曾报道在 1993 年超级足球赛前，达拉斯公牛队的教练强生为他的队员加油的话，他说：“注意力不要集

采取行动,每个今天都是起点 Action

035

中在媒体、群众或输球的可能性，而要专注在这些比赛中的球上。

“如果我在房间里放一块二寸厚的木板，每一个人都会安然无恙地踩在上面走，因为我们的注意力是放在‘走在这块二寸厚的木板上’。但如果我把这块二寸厚的木板架在两幢十层楼高的建筑物之间，那么可能很少有人能从上面走过去，因为大家的注意力是放在：‘我会掉下去’。”他做了个有趣的比喻。

的确，集中注意力于你所想要的，它就会在你的人生中实现。集中精神做一个快乐而奋发的人，你就会成为这样的人。

《人类意义的追寻》一书的作者维克·法兰克是第二次世界大战纳粹集中营里的极少数生还者之一。在德国集中营里，他遭遇了所有残暴且非人性的待遇，大多数的人都不堪折磨而死去，然而，他却存活了下来。

当他在战后被释放出来时，大批记者前来访问：“法兰克医生，请问你是怎么存活下来的？到底是什么力量促使你有这么坚韧的生命力？”他心有余悸地回答：

“坦白说，我并不抱太大的希望，但还是觉得一个人要有希望，当时我有一个想法，那就是我需要集中精神在某件我想要‘专注’的事物上。

“就从那一刻起，我把心思全部‘专注’在我太太的双手上，我想去握一握她；我‘专注’在我太太的眼睛上，我想着我们能够再拥抱在一起，我甚至把全部的心思放在我们美好未来的一天……就是不断地有这样的想法，才使我突然间产生惊人的力量，然后分分秒秒存活下去。”

和其他的囚友们一样，法兰克医生并没有拥有比其他人更多的体力，他之所以能够活下去，只因为他找到了一个“生存”的理由，然后透过“专注”的力量，全心全意投入在一个目标上。

“专注”，能够使人勇敢坚强地存活下去，一个人通过“集中注意力”于同一个目标上，所带来的力量竟是如此强大！

法兰克一直专注着！所以，他就是一个生存者！

在生活中，你想要得到什么？更多的金钱？更多的朋友？更多的成就？

专注它，你就会得到！

● 经营之神的秘诀



有了“专注”这把利刃，

就可以勇往直前、披荆斩棘、解决难题了。

现代人似乎都犯了一个毛病——“焦虑症”，他们容易紧张、时时焦虑，往往把事情想得太复杂，而感到相当程度的“精神混乱”或“精神不集中”。

一旦精神混乱，思考上就无法集中；一旦精神不集中，事情就无法迅速完成，目标也就无法顺利达成了。

俗话说得好：“一双手不能同时捉到两条鱼。”当我们漫无限制、天马行空地同时做几件事，只会东浪费一分精力，西浪费一分时间，最后什么事也做不好。

采取行动,每个今天都是起点 Action

037

放大镜为什么可以创造出炽热的高温呢?秘诀在于:放大镜使阳光和热能集中在同一焦点上,而酿成高温。同样的道理,如果能够全心全意地把精神专注在一件事上,那么,我们的精神就不会感到混乱,事情也就容易成功了。

每个人“专注”的程度各不相同,有的人只能维持二十分钟之久,有的人可以维持到一整个下午。“专注”为每个人创造出来的结果也不尽相同,从小成果到大成效,从完成事情、达到个人目标、突破危机,到创造企业崭新的局面等等不胜枚举。

话说在第二次世界大战结束后,日本因战败而笼罩在空前的经济不景气中。日本经营之神松下幸之助在各地的经销商的生意也大受影响,为了唤起他们的斗志,他决定亲自巡回各地,以鼓舞士气,振奋人心。

有一天,东京地区的经销商见到松下幸之助来访,于是请教他做生意的诀窍:“经济不景气,生意很难做,不知道松下先生有没有使生意好转的方法?”

“我哪有什么方法可以教你?但是,我倒要问你,你早上起床后,上厕所的尿是什么颜色的?”

“如果不是黄色,就是白色吧!”经销商大惑不解,从嘴里缓慢地吐出回答。

松下笑着说:“你生意不好是有原因的,因为你生活过得很好、很正常!如果你早晨起来的尿变成红色的话,你的生意就会节节高升,日日好转了。”

经销商丈二金刚摸不着头脑,还是感到不解。

“一个人的尿之所以会变成红色,那一定是遭遇重大困难

时，产生了绞尽脑汁、心思如麻、头痛欲裂，并且极力突破难关的决心。在如此呕心沥血的‘专注’之下，吃也吃不下，睡也睡不好，几天下来，尿自然就变成红色了。

“所以，在经营企业上，我只不过是比别人多了一点‘专注’的精神，一种全力以赴、誓不罢休的坚持罢了。而任何人有这种‘专注’的精神，天底下就没有解决不了的难题，也没有过不了的难关。”

诚如松下所说，做任何事全心全意、全心投入在事物上，保持着不到黄河心不死的决心，在“专注”这把利刃之下，就可以勇往直前、披荆斩棘、解决难题了。

成功锦囊

◆ 静下心来，一次一个想法……并且乐在工作。

那么，我们要怎么样成为一个事事都能“专注”的人呢？

◆ 1. 静下心来

清理一切可能干扰你的东西。如：关掉吵人的电视、音乐，整理你的桌面……，把一切不重要、不紧急的事情放下来，先处理目前急待处理的事情，静下心来，把你的心思慢慢投入到你的工作里。

◆ 2. 一次一个想法

有一句话说：“伟大的统治能力不在于使事情运转得宜，而在使事务条理分明。”“专注”的重要不在于同时完成很多事，而是在于保持头脑清晰。我们在处理事情时，“多”反而

采取行动, 每个今天都是 **起点** Action

理不清头绪, “单一”才能使我们的头脑清醒, 目标明确。

所以, 我们最好先决定事情的优先顺序, 一次只挑一件事, 集中精力, 全力以赴, 那么, 就能够迅速有效地完成事情了。

039

3. 竖起“免见牌”

避免外人干扰, 拒绝接见不速之客。

4. 把“专注”注入潜意识

把“我要很专注”、“我能很专注”等字眼, 在心中默念一百次, 输入潜意识, 便可以产生专注的神奇效果。当然, 你也可以用书写或大声朗读的方式达到目的。

5. 爱你的工作, 并且从中得到快乐

毕加索说: “快乐的秘诀就是, 千万不要让你的精力停滞。”

有了“乐在工作”的态度, 事情必定会圆满完成。

当你有了好心情, 就能够投入更多更好的精力; 当你把整个身心都投入在工作上, 你就会愈做愈起劲; 当你技术纯熟了, 得心应手了, 你就会得到快乐了。现在知道了“专注”的秘诀之后, 你不妨每天循序渐进地练习去做!

不败咒语

“专注”于你的工作、你的人际关系、你的财富……
它将会带给你等量的报酬!

在人生的大道上, 只有努力不懈的人, 才能获得永恒的报

酬，只有把全部精神“专注”于你的工作，才能发挥最大的力量。

我们可以想见，枯竭的绿洲需要天降甘霖的注入，湍急的河流需要源源不绝的活水源头，艺术家创作感动人心的作品、音乐家奏出优美的乐章……，在每一个或大或小的过程中，无一不是运用“专注”的强大力量！

要使一座花园变得荒芜凋零的方法很多，但要使它永远百花盛开的秘诀只有一个：“全力以赴、全神贯注”地照顾。

“专注”于你的工作、你的人际关系、你的财富、你的人生以及你的成功，它将会带给你等量的报酬。

关键词 5 效率

041

和“效率”赛跑，定会事半功倍!

我喜欢“效率”，你呢?再没有比“效率”
这个字眼儿更能让人浑身充满干劲。

成功的第5个关键词说的是注重效率，永远要以最快的
“速度”和人竞争，夺得胜利的锦旗。

“速度”是效率的根本，“效率”是成功的关键。

在充满激烈竞争、快节奏的社会步调里，任何人想要在竞
争中保有“最有利”的位置，最关键的因素就是“效率”。

“效率”是什么?

“效率”就是“花费最少的成本，获得最大的收益。”

英国著名作家帕金森说：“时间有限，要完成任务就得多
做工作。”简单地说，在有限的时间里，完成更多的工作，才
能称得上“有效率”。

帕金森在其名著《帕金森定律》一书中，描述了一位老太
太为了给远方的侄女寄一张明信片，足足花了一整天的工夫。

这冗长的过程是这样的：挑明信片要两个小时，写字要一个小时，查地址要一刻钟，等到一切准备就绪了，发现外头下起雨来，考虑要不要带雨伞又花了两个小时……

面对一件事情，你处理起来算得上有“效率”吗？同一件事可以在“三分钟”内处理完成，也可以慢吞吞拖到“三天”才完成。前者在分秒必争的明快节奏下，凡事“一气呵成、速战速决”。而后者却在时间的长河中，“慢条斯理、拖拖拉拉”。

你可知道？“时间”给每个人相同的机会，但最后留给人们的只有两种结果：“有效率”的人，付出较少的时间，获得“意想不到”的硕果；“没有效率”的人，洒下了满桶的汗水，收获却“意料之中”少得可怜。

我喜欢“效率”，你呢？

再没有比“效率”这个字眼儿更能够使人浑身充满干劲了。

“效率”是隐藏在人体的一种深沉干劲，也是最佳行动力的具体表现。在追求“效率第一”的竞争环境中，能够充分掌握“效率”的运用，就能迅速地达成个人以及团队的目标了。

● 非常人物必求效率

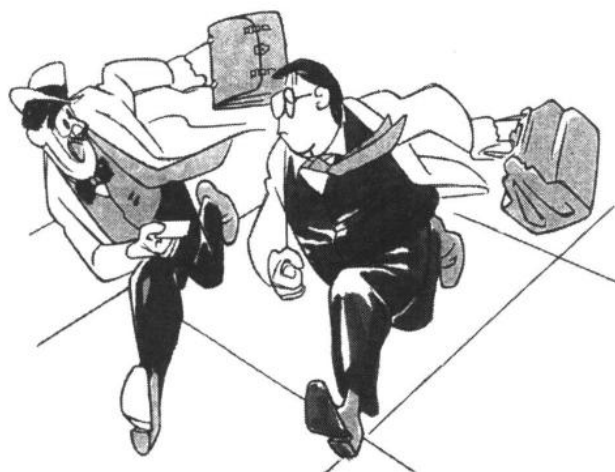
真正的大赢家，常常是第一个登上顶峰、拔得头筹的人。

“分秒必争、步步求快”，才能立于不败之地。

“高瞻远瞩、眼光锐利”，才能成就超群的事业。

起点 采取行动, 每个今天都是 Action

“铼德科技”的董事长叶进泰就是一个最好的例证。



043

在高科技业界, 享有相当声誉的“铼德科技”, 是台湾及东南亚地区最大的光碟生产厂商。“铼德科技”的董事长叶进泰是业界当红的炸子鸡, 他创立的公司至少十余家, 从最初的塑胶射出成型、唱片、光碟片等等, 每个都为他赚进大把大把的钞票, 也为他奠定了极高名声和地位。

当有记者访问他: “你认为‘铼德科技’经营成功的关键在哪里呢?”

叶进泰回答: “‘凡事豫者立, 不豫则废。’我经营企业就和养育儿女一样, 如果没有‘快半拍’的规划, 怎么和人竞争呢?”

是的! “快半拍”是领先群伦的最佳筹码。

“高效率”则是企业领先致胜的法宝。

在高科技产品“日新月异、推陈出新”之时, 每当有新产

4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

品的推出，就有人立刻起而效之，推出“相近”或“改良”的产品以吸引市场的注意，而叶进泰“快半拍”的经营作风，常使他在市场上先驰得点，占尽最好的商机，不断在瞬息万变的潮流巨浪下“夺得第一”的锦旗，同时也奠定了“稳如泰山”的地位。

的确！第一个登上顶峰、拔得头筹的人，常常是真正的大赢家！

所以，在这十倍速发展和进步的竞争环境中，往往在“分秒”之中就决定了胜负，为了“先拔头筹”，你必须比别人又“快”又“准”！

● 小张的经验谈



“迅速”和“正确”是工作效率的具体表现。

小张是我在社团里认识已久的良师益友，同时也是社团中的重要干部。

他为人不但热忱、专业，最吸引注意的特质是“永远比别人快一步”，每每社团一有活动，或是举办私人聚会，他总是第一个热烈响应，并且立即起而行之。

在一次的聚会中，我们这些朋友借机问他：“小张，像你这样凡事讲求效率的人，想要创造惊人的业绩一定轻而易举吧！”

“坦白说，我今天之所以有这样的表现，其实是曾经历过一个惨痛教训，从教训中获得启发的。”他爽朗地回答。

起点 采取行动,每个今天都是 Action

于是,小张娓娓道来他的亲身经历。

“十年前,我是个刚从学校毕业的社会新人,在某家企业担任文书处理的工作。

“在初上班的第一天早上,我负责草拟公文,当时根本不知道‘凡事要重视效率’的做事风格,只为了求公文内容的四平八稳、流畅通顺,我不断地在字句间斟酌再三,撕了一张又写一张,就这样撕了又写,写了又撕好几次,后来经理看在眼里,他当场斥责我:‘小张,你怎么可以这样随便浪费纸张,再说写了撕掉,反复出错,不是更浪费了最宝贵的时间吗?真是一点效率都没有!差劲!’

“经理的教训还犹记于耳,为了表现做事讲求效率,我只花了十分钟拟好公文内容,并且飞快地把公文送出去。

“原以为这样做很有效率,没想到,当天下午,我发现公文竟然跑回我的桌上。我打开公文一看,里面附上了一张纸条:‘你怎么做事的?公文上的日期、受文者的名字全写错了!’

“我当时真是无地自容啊!从此以后,我深深体会到,所谓‘效率’不只是不浪费时间,在讲求‘速度’之外,还要‘把事情做对’,这才是‘工作效率’最主力的方向啊?

“从今而后,‘迅速’和‘正确’一直是我做事依循的最重要原则,而且缺一不可!”

是的!“迅速”和“正确”是工作效率的具体表现。

为了迅速而草率行事,以致“错误百出”;或是为求慢工出细活而忽略了“效率”的重要,都是“工作效率”的致命伤啊!

成 功 锦 囊

提高效率的关键，在于工作斗志及激昂力。

有效率的人，必定有相当高的“工作斗志”以及“激昂力”，他们能在时间的洪流里“游刃有余”，并且在生活的领域中得到成就感以及满足感。

所以，要提高工作效率之前，必须先提高“工作斗志”及“工作热情”！

做到以下三点，就必能在你心灵之中注入最丰盛的能量，提升你的“工作斗志”或“工作热情”。

第一点：保持心情愉快。

第二点：知道你是为了目标在奋斗。

第三点：想像完成工作后的景像或成功后的果实。

注入心灵能量后，还要有科学合理的方式方法，这里提供四个有效又快速的“方法”及“技巧”，希望你能飞快地搭上“效率族”的列车！

1. 要“授权”

历史上最有效率的人，是通过“授权”而使他自己更有效率。

很多人总是“事必躬亲、独揽全责”，常常做些不太重要或根本不重要的事，到头来，能用在优先处理的事情上的时间

起点 采取行动, 每个今天都是 Action

就减少了, “效率”就会不如预期的好。

所以, 懂得“授权”的人, 知道什么事必须自己来做, 什么事该分配给别人去做, 这样做起事来才能“如鱼得水、效率百倍”。

047

2. 要“专注”

效率的“根”就是专注!

心理学家认为: “谁能最大限度集中自己的脑力、精神和注意力在一个关键上, 就能够提高三倍的效率。”

当我们正在专心做一件工作或思考某一问题时, 最好能够“一气呵成、不要中断”, 这样才能够发挥三倍或三倍以上的效率。

3. 要找出“黄金时段”

找出你做事最有干劲的“黄金时段”, 就可以发挥神奇的效率。

每个人能够完全“集中精神”来做事的时段并不完全相同, 有的人很容易一大早就“神游四海”, 有的人到了饭后时间就“精神不济”了, 我们应该找出最容易集中精神的时段, 把它交给“重要性”、“思考性”的工作, 其余的时间用于处理一些琐碎的事, 工作效率自然就会大大提升。

4. 要活用“信息”和“高科技”

“谁懂得获得、整合和运用信息, 谁就是 21 世纪的最大赢家。”比尔·盖兹如是说。

为了跟得上这个飞快的信息时代, 我们不仅要“活用信息”, 更要“善用科技”, 来帮助我们的效率飞快提升。

平时就将“有效、可用”的资料，加以整理归纳成“资讯”。那么，等到我们需要它时，就可以迅速地派上用场了。

作为一个现代人，我们一定要知道如何运用 Internet（国际互联网）、传真机、套装软件……等有效资源和先进手段，除了能够使我们节省很多的时间、金钱以及人力，更能使我们在充满竞争的舞台上“先驰得点”、“挥洒自如”！

不败咒语

效率是决定“生命品质”的重要指标之一。

世界级企管大师彼得·杜拉克说：“效率是决定生命品质的重要指标之一。”

的确！凡事讲求“效率”，生命是彩色的；凡事缺乏“效率”，生命是灰白的。

有效率的人，非常珍惜生命和时间，他们做起事来往往“事半功倍”。缺乏效率的人，肆意浪费生命和时间，常常落得“事倍功半”的下场。

让我们学会成为一个高效率工作的人，和“效率”竞跑，使我们的生命过得更有意义！

关键词 6 必胜

049

“必胜”才能摆脱困境，反败为胜！

人不怕失败，只怕不知道失败的原因；
人不怕跌倒，只怕跌倒了不肯爬起来。

成功的第6个关键词说的是：抱定“必胜”的决心，挥别“困顿”和“挫败”，培养出“反败为胜”的惊人力量。

未经“困顿”，就不可能成长；没有“挫败”，就不可能成功！

我认识许多杰出成功的人士，在他们成功的背后都有一段可歌可泣、充满“艰辛”和“挫折”的人生。

“人无千日好，花无百日红。”人生的顺逆境，本来就是交替伴随而来的，像球赛输了、做生意赔钱、恋爱失败……这些不如意的事，有时候会狠狠地把我们推向“痛苦”的深渊，但同时也使我们激发出“反败为胜”的力量。

面对“顺境”，我们敞开双手拥抱它；面对“逆境”，我们要设法战胜它。因为，人惟有经过重重的考验和磨炼，才能

够坚强地“活出自己”！毕竟，未经挑战，你我终将一事无成，遗憾终身。

● 发掘“反败为胜”的基因

一时的困难，是淬砺生命韧度的契机。

被誉为音乐史上奇葩的“披头士乐团”，在刚出道时的前三个月，送录音带样本给许多唱片公司试听，这些唱片公司人员的一致反应却是：“这种烂乐团早就已经过时了！”

然而他们并不因一时的初尝败绩，就灰心丧志，浇息了熊熊烈火般的雄心，反而“愈挫愈勇”，持续努力不懈，勇敢地再向一家又一家的唱片公司推荐他们的歌声。

最后，历经了千百次的挫折，终于争取到各式各样的表演机会，从而累积了丰富的演唱经验，终于在乐坛上闯出了一片天地。

我曾经听一个承受重大打击的人，说出这样一段激励人心的话，他说：“我能度过这一切痛苦的历程，其实是发现我的身上早已有了‘反败为胜’的基因了。”

圣严法师更说了：“只要不挨饿受冻，可以维持生命，一时的困难，反倒是淬砺生命韧度的契机。”

是的！“困难”是生命成长的肥料、生命成熟的催化剂。

我们每个人都存有一种“反败为胜”的内在力量，这种力量往往是经过许多生命的“困难”，才能够被激发出来的！

难怪大哲学家爱默生会说：“即使你经常挫败，仍是为胜

利而生啊!”

● 愈活愈坚强

咬紧牙关熬过黑暗的时刻,必能再见曙光。

051

你看过电影版《超人》吗?

在电影《超人》中饰演超人而闻名的男主角克里斯多福·李维在一次赛马中发生意外,导致全身性的瘫痪。

他从马背上一跌,不仅跌掉了电影生涯的大好前程,也几乎毁掉了他美好的一生。

康复疗养的初期,躺在病床上的李维,神情落寞,他不但不能够接受这个残酷的事实,甚至曾有过求死的念头。幸好,他的太太汉娜及家人在旁不断地鼓励及支持,他才能咬紧牙关活下去。

在日后漫无止境的康复过程中,他的太太汉娜不断鼓励他说:“李维,没有一件康复工作是容易的,每一件都要经过挣扎、努力的克服啊!”

“你必须不断地忍耐康复过程中的痛楚,只要你咬紧牙关、挺身面对,一切就会很快地雨过天晴、化暗为明了。”她继续说。

李维就这样凭着亲人带给他的“激励”和“关爱”的精神感召,加上他强忍泪水和痛楚,坚信一定会复原的决心,勇敢地存活了下来,而且活得愈来愈坚强,赢得世人的喝采和敬佩!

英国诗人威廉·柏说：“即使是无比黑暗的日子，也能挨到明天，重见曙光。”

的确！希望在人间。一扇门关上了，另一扇门还是会敞开的！

伟大的发明家爱迪生一生中有 1000 多项发明专利，他对世界和人类的贡献可谓是前无古人、后无来者。他 67 岁那年，辛辛苦苦大半生所创办的工厂和实验室被大火焚毁，许多人都认为爱迪生的事业将就此结束。没想到，第二天早上，他就出现在烧焦的废墟上。他对手下的员工说：“我们总能从灾难中创造财富，我们刚刚清理了一堆旧垃圾，我们将在废墟上建造一份更大更好的事业。”这个具有非凡毅力的人，终于在有生之年把事业推向了顶峰。

在人生的旅途中，每个人或多或少都会碰到一些“横逆”、“阻碍”，令人觉得“山穷水尽疑无路”，但只要我们能坚强接受考验，继续往前披荆斩棘，必定会在困难中找到“绝处逢生”的契机，那时定会峰回路转，眼前一亮，“柳暗花明又一村”了。

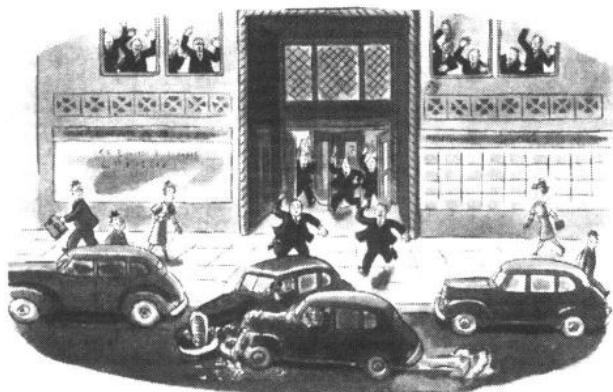
● 非常人物必能正视失败

失败，是引人走向成功的大道；我们要从失败中汲取“教训”，从经验中学习如何避免重蹈覆辙。

英国诗人济慈说：“失败，是引人走向成功的大道；只要我们懂得从失败中汲取教训，从经验中学习避免错误。”

采取行动,每个今天都是起点 Action

日本经营之神松下幸之助先生对于“失败”更有一番精辟的见解,他说:“我从来没有失败过,当我做事不顺利,或是蒙受损失时,我不会把它当成是失败,因为那只不过是必须跨越的‘障碍’罢了。”



失败是什么?它不过是阻止你前进的一道“障碍”,成功的另一个“起点”罢了。

失败并不可怕。只要“正视失败”,就能超越失败的藩篱。

失败并不可耻。懂得“承担责任”,针对问题所在,设法解决,就能“扭转乾坤、反败为胜”。

电视连续剧《包青天》不但在台湾大受欢迎,即使在香港、马来西亚、韩国、新加坡、泰国播出时,也造成空前未有的大轰动。

原本只准备拍摄15集的《包青天》,收视率“节节升高、佳评如潮”,华视为顺应民意而延长到46集。

实力派演员金超群因饰演“包青天”栩栩如生、惟妙惟

肖，赢得“年度最成功的演员”封号。

大家看到金超群在戏剧上的成就以及“名利双收”的今天，又有几个人知道在成功的背后，他经历过多少次的“失败”，尝到过多少的“辛酸”？

金超群在未参与《包青天》的演出之前，曾参与立法委员选举，在一年的筹备时间里，投入了全部的精力、财力和时间，最终因缺乏竞选经验而落选，负债数百万元，这对他而言无疑是个“沉重”的打击。

在这紧急的“举债时期”，所有的朋友都把他当做“洪水猛兽”，避之惟恐不及地逃开了。在这“求援落空”的境况下，他也认为：“完了，我的人生被我自己毁掉了。”

值得庆幸的是，制作人黄连青和演员杜满生“挺身而出”，才使他稍稍尝到人世间的温暖。可是，庞大的债务还是无法解决。然而，山不转路转，他毅然决定到大陆重新开始。

在金超群整妥行囊、准备启程到大陆的前几天，华视长官突然找上了他拍《包青天》，他喜出望外之余，决定接拍《包青天》，而这一出戏竟奇迹般的使他“绝处逢生”。

俄国作家契诃夫说：“人的眼睛，在失败的时候，才会睁开来。”

是的，如果没有竞选的落败，就没有这次人生的“转折点”；如果没有《包青天》的拍摄，金超群也不一定能够重新在演艺圈再站起来，然后“反败为胜”。

更有一句话说：“人不怕失败，只怕不知道失败的原因；人不怕跌倒，只怕跌倒了不肯爬起来。”

所以，即使你在人生的路上曾经跌过跤、伤过心，但，如

起点 采取行动, 每个今天都是 Action

果我们勇于面对人生的各种障碍, 就会在人生的征途上找到新的天地, 创造更大的空间!

成功锦囊

055

★ 只有以“信心”为前提, 你所做的一切才会发挥力量。★

在人生的旅途中, 我们最不能欠缺的是在受挫之后, 能忍受一时的不顺遂, “再接再厉、重新开始”的意志力, 也就是“抗挫力”。

一个人“抗挫力”的限度愈大, 就愈能“化危机为转机”, 愈能创造成功的希望; 反之, “抗挫力”的限度愈低, 就越容易“自暴自弃”, 而最终不免遭遇失败的厄运。

我们都知道遭逢“逆境、挫折、失败”是难免的, 那么, 怎么样使我们“败而不馁、屡败屡战”呢?

“反败为胜”并不容易, 如果有一些绝活就比较容易上手, 以下几个提高我们“抗挫力”的绝活, 供大家参考:

1. 发挥高度的“幽默感”

培养在逆境中“自我解嘲”的能力, 不仅有助于降低问题的严重性, 更是发挥高度智慧最好的一面。

2. 转移“注意力”

当你遇到挫折而陷入“情绪”牢笼里, 不妨转移“注意力”去做一些使你心情愉快的事, 如听音乐、看书或唱歌等等, 这样一来, 你才有更多的气力或心情去和你的挫折奋战。

提高了“抗挫力”, 并不意味着从此一帆风顺, 真正对付障

碍的方法，就是勇敢去面对问题，找出问题的所在，然后设法解决它，如此一来，才能增进我们对失败的免疫能力。

※ 3. 培养正面的想法

人一遇到挫折，很容易将问题归咎于“环境”或“他人”，进而产生负面的情绪，我们应该从“自怨自艾”的情绪牢笼里逃脱出来，针对问题本身，合理地分析，才能真正找出解决的方法，重新出发。

※ 4. 要有积极的行动

用行动粉碎挫折的阴影，以行动带动你的毅力，我们就可以逢山开路，遇水搭桥了。惟有以“信心”为前提，你所做的一切才会发挥力量。也就是你如果认为问题是可以克服的，那么，问题就可以迎刃而解。

不败咒语

※ 生命中，最和煦、最迷人的奇迹，
就是你一步一个脚印地走在这条人生大道上。 ※

心理学博士钟思嘉把“挫折”比喻为乐章中的一个“休止符”。

为什么会出现“休止符”呢？

乐章上的“休止符”就是使乐曲适时获得停顿、换气，然后再出发的机会。

人生不也是如此吗？生活有了“冲击”，才能显出平凡的

采取行动,每个今天都是 起点 Action

“美丽”；生命有了“变化”，才能创造出生命的“奇迹”。在挫折中成长，挫折中学习，挫折中省思……我们获得的将比想像中更多。

人世间很多的障碍，其实是来自于“内心”。相同的道路，有的人觉得“险阻难行”，仿佛随时都有遭遇灭顶的可能；有的人觉得“如履平地”，有如走自家厨房似的轻松平常。

057

也许你觉得前面的路途“崎岖不平”，那么，很可能真的使你“窒碍难行”。但是，如果你不走下去，又怎么会知道前面的道路有多么宽广、多么辽阔呢？

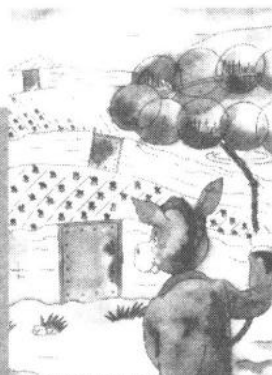
尘世间，最优美、最曼妙的音乐，就是能激动人心的乐章；生命中，最和煦、最迷人的奇迹，就是一步一个脚印地走在人生的大道上。

所以，在奔向成功的大道上，难免会遇到一些障碍、挫折，只有勇敢面对它们，把它们当做你的“良师”、“益友”，才有成功的机会！

永远铭记在心：逆境是生命中最伟大的导师。

第二个法则：

积极态度， 是开发潜能的通关密码！



热忱 积极 自信
诚信 服务 乐观

积极态度,是开发潜能的通关密码
Attitude

关键词 7 热忱

061

“热忱” 点燃前进动力机车!

用热忱感染别人, 燃烧自己,
进而成为燃烧他人的星火之源。

成功的第7个关键词说的是: 随时让自己“满腔热忱”地踏上成功之旅。

“热忱”是什么?

所谓“热忱”, 就是对人、对事充满了一股难以抗拒的动力。

“热忱”, 可以说是“创造天地的活力”。它是成就一切丰功伟业以及实现梦想的“燃料”。

“热忱”能成就大事!

“我把全部的‘热忱’都托付给了绘画, 只要让生命沉醉在绘画的创作世界里, 我这一生就别无所求了!” 这是世界上伟大的画家梵高, 生前在给亲爱的弟弟最后一封信中所提到的。



4.6 成功黄金法则

Four A of the Winner

是的! 梵高之所以伟大, 在于他具备了一般人所特别匮乏的特质——“热忱”。

梵高是一个始终对绘画创作怀有“满腔热忱”的人。不少人认为梵高是一位天生的艺术奇葩。但是, 又有多少人能够真正明白, 他的成功来自于他对绘画创作的“热忱”。

梵高在 27 岁才开始学画。就在此时, 他作了一个重大的决定, 他决心把这一生所有的一切, 包括时间、精力、金钱以及“热忱”, 全部奉献给艺术创作。

为了学得绘画上“更美好、更完善”的创作技巧, 梵高不顾周围亲友的反对、阻挡, 离乡背井, 远赴他乡, 向许多当代的杰出大师们拜师学艺。在四处学艺的过程当中, 梵高如同一个贪吃的小孩, 夜以继日、不眠不休、废寝忘食地学习, 后来终因精神崩溃而被送进疗养院。

为期一年的疗养期里, 他的病情时好时坏, 医师护士们都奉劝他应该务实一些, 并且时时告诫他: “要成为一名名画家是不可能的事, 有健康的身体, 才是真正的财富!” 可是, 他对绘画的热忱丝毫不减, 仍然不停地作画。

最后, 梵高总算没有让自己失望, 为世人留下了 800 多幅“旷世奇作”以及令名家爱不释手的“素描佳作”。

梵高在他的书信中曾提到这么一段话: “人生最大的乐趣, 就是完成别人认为你做不到的事。”我相当赞赏这句话。梵高秉持着“内外一致、始终如一”的精神, 投注“满腔热忱”, 矢志追逐, 逆流而上, 终于美梦成真, 创造出一段千古流传的佳话。

一个人要更成功, 激励自己最简单的方法之一就是, 我们

积极态度,是开发潜能的通关密码

Attitude

必须对“所做的事”以及“共事的人”投入最深厚的感情，也就是“热忱”，并且满心相信它的伟大力量。在浩瀚的人生大海中航行，“理智”是引导方向的罗盘，而“热忱”是吹送我们向前的和风！

063

如果你对“现在所做的事”以及“未来发生的转变”觉得趣味盎然，充满无限美好的憧憬，那就让我们一起用“热忱”来打开激励自己的大门，激发我们强烈的内在潜能、动力，然后全身心投入吧！

● 征服名山

热忱是一种内在潜能，只要你愿意，
就可以随时随地取用它！

这是我一位好朋友的真实事例。

王君是我高中时期的一位学长，他从小酷爱登山健行，对爬山怀有浓厚的情感。大学毕业出社会做事后，不到半年的光景，他逐渐对攀登海内外的名峰产生“难以抗拒”的情愫，于是他告诉自己说：“总有一天，我要征服世界上的名山峻岭！”

工作多年后的他，始终卸不下“登山”的宿愿。有一天，他决心要登上瑞士阿尔卑斯山著名的“马特洪峰”。

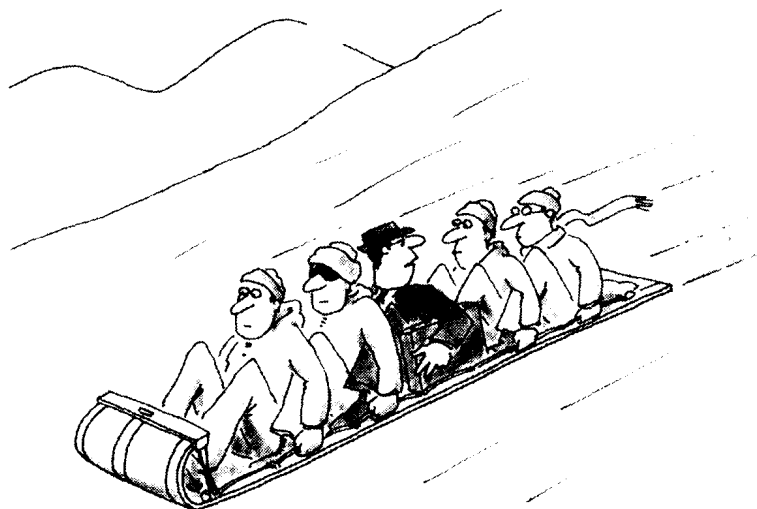
在出发前夕，他邀了几位好朋友一起聚餐。他跟我们分享了个“天大的喜悦”，并且兴高采烈地向我们展示登山鞋以及一些登山用的配备。我们这群朋友，非但没有为他“鼓励、

打气”，反而同声同气地劝阻他说：

“哪有这么容易的事！听说路途凶险艰辛，成功的机会相当渺茫啊！”

“小王，千万不要做这种危险的事！你还是打消主意吧！”

好友们的“友情劝说”，哪里抵挡得住王君征服名山的“兴奋狂热”。第二天，王君热情洋溢，整装出发，飞往瑞士。



征服一座高峰本来就不是一件简单的事，更何况爬的是难度相当高的“马特洪峰”呢！在爬山的过程中，他的脚起了水泡，滴出了鲜血。有几次，“身心俱疲、体力衰竭”的他，几乎想放弃继续往上爬的念头，所幸，身旁有一位资深向导适时为他加油、打气。

“你想就此放弃了吗？原先的那股豪情壮志到哪里去了？”向导说。

积极态度,是开发潜能的通关密码

Attitude

065

王君疲惫地抬起头来,他的一脸倦容和迷惘的眼神,与向导炯炯有神、目光如炬的神情,形成了强烈的对比。向导注视着王君彷徨无助的样子,殷切地说道:“既然你决定了要爬这座山,实在不应该遇到小小的挫折,就轻言放弃啊!”

看着向导额前硕大的汗滴,以及坚毅的神情,王君顿时“茅塞顿开、豁然开朗”了,他立即明白了自己“究竟在做什么事”以及“要成为什么样的人”。

他展开了笑颜,心中再度燃起征服名山峻岭的那股“热情”,他强忍住身体上的疼痛,心理上的惧怕,勇敢地继续往上爬。

最后,他终于战胜了自己,带着胜利的心情,站在“马特洪峰”上俯瞰着脚下阿尔卑斯山的壮观奇景,心中的激动久久不能平复!

回来后,在一次聚餐中,王君向我分享“马特洪峰之旅”的心得。他回忆自己的经历说:“当我爬上了峰顶的那一刹那,我才真正体验到驱使登山家冒险犯难的惟一动力,并不是‘梦想’,而是让梦想实现的‘满腔热忱’啊!”

是的!战胜逆境,需要“热忱”。只要我们对于自己所做的事情投注“满腔热忱”,肯定其重要性,就会发现有无穷的精力泉涌而出,供我们“乘风破浪”之用,巨大的活力会带领我们到达原来不可能到达的目的地。

也许有人会问“‘热忱’这股力量,究竟来自何方?”

“热忱”并非来自外在世界。事实上,“热忱”是我们与生俱来的一种本能,它埋藏在我们的体内,可以随取随用,并且容易到就像我们走路、微笑般的自然。只不过,我们经常忘

4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

了取出来运用而已。

“热忱是一种内在潜能”。只要我们愿意，我们可以随时随地取用它，让自己立刻“热情洋溢”，踏上成功之旅。

● 除了热忱，还是热忱

成功的秘诀在于热忱，而且热忱比专业技术还重要。

布道家葛拉姆曾说：“只要有热忱，什么都可以做得到。”

曾经有人请教好莱坞大导演史蒂芬·斯皮尔伯格成功的秘诀，他简洁地回答：“浑身是劲”。

《心灵鸡汤》一书的作者马克·韩森来台湾演说时，大家看到他在台上的杰出表现，异口同声地说他“热情洋溢”。

许多著名歌手、艺术家、演员、政治家、行销高手以及各行各业的杰出人士，他们周围的伙伴好友在描述他们的人格特质和工作、生活态度时，每每会使用“一身是劲”、“发电厂”、“蛮牛”、“满腔热情”等字眼。

有人说：“伟大的领导人，不见得需要一张漂亮的脸庞或是风度翩翩的仪表，伟大的领导人真正必要的条件，是对于所追求的远景、目标以及对完成这些事所可能牵涉到的人、事、物都能充满真挚的感情和热忱。”

你同意这种说法吧？！

克莱斯勒汽车公司的创办人华特·克莱斯勒曾说过：“成功的惟一秘诀在于‘热忱’。”

玫琳凯化妆品公司的创办人玫琳凯·艾许也不讳言地说：

积极态度,是开发潜能的通关

密码

Attitude

“缺乏‘热忱’，是无法成就大事的！”同时，玫琳凯化妆品的公司歌，歌名是《我有玫琳凯的‘热忱’》。

当有人问诺贝尔奖得主艾德华·阿波顿成功的秘诀时，他回答“是‘热忱’所致”，旁人心存怀疑地说：“不可能的！还有别的吧？”

067

他哈哈大笑地说：“是的！除了‘热忱’，还是‘热忱’！”又补充说：“我觉得‘热忱’比专业技术还重要。”

为什么这些成功人士认为成就伟大事业，都是靠“热忱”这个字眼呢？

因为他们内心很清楚，一个人假如对人对事缺乏“热忱”，往往只能表现出“水准平平”，甚至表现差劲，令人大失所望。

因此，他们时时刻刻让自己“浑身是劲、热情洋溢，勇于冒险”，很快地他们的表现就在众人的水准之上。

从此刻起，只要对人对事都保持着“满腔热忱”的态度，我们就能引爆一股兼具“促成”与“解放”双重作用的力量，凭着这股活水泉源，我们筑梦踏实、克服挑战，很快地会有非常出色的表现，进而达到卓越的境界。

成功锦囊

★ 列出你的所有优点，演练你所希望或要求的热情，尝试热情所带来的体验，才能激起热情的源头。★

如果你知道“热忱”的重要性，如果你深深地为“热忱”

4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

着迷的话，接下来你一定会问：“怎样才能成为一个有热忱、有活力的人呢？”

拿出一张白纸，试着将你的“优点”或“特质”具体地写下。

比如：我可以阅读、我可以弹琴、我有个好朋友……又或者我还活着之类的无形资产。当你看到你写下来的优点愈多，就愈能激发你对人对事的“热情”。

1. “扮演”或“模仿”你的热情。

如果你的“热忱”不够，可以借助“扮演、模仿”来使自己成为真正充满热情的人。

2. 勇于“实践”它。

不论何时何地，你可以抬起头，挺起胸膛，展现笑颜，真诚地和人打招呼、握手，别顾及别人怎么看待你，用你的言谈举止展现的“热情”去感染别人，久而久之，你就会变得更有热忱了。

如果你愿意每天给自己 10 分钟，学习怎么做一个“充满热忱”的人，必能立竿见影，成功也为期不远了。

不败咒语

每一个人如果能像烛火一样，燃烧自己也照亮别人，那便是热情的源头。

日月如果减少热忱，必将立刻黯淡无光。

积极态度,是开发潜能的通关密码

Attitude

一天永远都是 24 小时,而且人人平等。“充满热忱”的人,他们懂得将 24 小时淋漓尽致地发挥,并且以他们的“热情之火”去感染别人,因为只有如此,生活才更有意义,人生也就更充实。

069

有人说:“每一个人如果能像烛火一样,燃烧自己也照亮别人,那便是热情的源头。”

的确,我们应该期许自己能像烛火一样,燃烧出生命的火花,也燃烧出生命的璀璨!

关键词 8 积极

“积极”，将挑战视为成功机会!

让理性来做主，做一个理性的思考者
才能战胜自己!

成功的第8个关键词说的是：凡事保持积极心，战胜每一天的挫败，跨越最有希望的未来。

能够在人生竞赛场上“突围而出、独树一帜”，都是积极心百分百的人。

积极的人向前看，消极的人向后看!

当一杯三分满的水放在桌子上，你的反应是什么?

“挺好的!还有三分满的水可以喝!”或是“唉!只剩下了三分满的水了!”

也许你会发现，在我们的生活中可分为两种人：“积极”和“消极”的人。

“积极”的人，永远“乐观进取、满怀希望”，他们身上的每一个细胞都散发着“活力、动力”的气息，并随时随地感

染周围的每一个人,而无论事情怎么演变,他们都能从逆境中看到“希望”的种子。

“消极”的人,成天“抱怨”、满脑子充斥“破坏性”的思维,他们缺乏“希望、活力”,而他们太多的“挫败”经验,往往形成了一种“悲观”的生活态度,所以,无论发生什么,他们都能从中看到“悲观”的因素。

美国著名哲学家威尔·罗杰斯曾说过:“生活中百分之十是无法控制的,百分之九十是在于你如何对待它。”

的确,树的方向,由风决定;人的方向,由你决定!

我们是要选择“黯淡无光”的人生?还是要属于我们的星辰“发光发亮”呢?

从前,有一位“福禄双全”的老人,他拥有许多金银财宝、一匹名驹及孝顺的独子,多羡慕旁人啊!

有天午后,他心爱的马从马厩里跑了出来,怎么找也找不到,不到一炷香的时间,镇上的人得知了这个消息。

“你心爱的马走失了?真是不幸啊!”邻人说。

老人回答:“你怎么知道这是不幸?”

几天之后,马从水草丰美之处回家了,并且带回 12 匹漂亮的野马。

镇上的人听到了这个好消息,高兴地说:“你真是好运啊!平白无故多了 12 匹好马!”

“你怎么知道这是好运?”

过了几天,老人的独子不小心从马背上掉下来,摔断了腿,变成了跛子。

邻居听说了这件“令人扼腕”的意外,又说:“你惟一的

独子变成了跛子，真是不幸啊！”

豁达的老人回答：“你怎么知道这是不幸？”

几年后，国家征召健康青年到前方战场打仗，战争失败了，所有的士兵都战死沙场，镇上“硕果仅存”的年轻人，便是老人跛脚的独子。

塞翁失马，焉知非福？塞浦路斯翁失马，焉知非祸？

谁说“失去工作”、“跑掉生意”、“伤风感冒”或“车胎没气”，就必须贴上“不幸”的标签？

或许“失去工作”正是个自我反省的难得机会，也许你可以发掘自我、找到更适合自己的岗位。

或许“伤风感冒”满足了想休息的心灵，你也因此读了本好书或是萌生了一个天大的好主意。

或许“扎坏的车胎”只能让车子瘫痪一次，庆幸的是它始终不曾因爆炸而酿成大祸。

莎士比亚说：“事情没有好坏之分，除非你不去思考。”

“积极”的思考，是你在面对生活、面对层出不穷发生的事件时“最好、最优越”的解决方法。

所以，当你改变对“自己、他人、事物的色调”以及“世界的看法”时，你的“生活”就会因而改变，而生活随之改变的同时，也意味着正在改变你的“人生”。

你的人生，正操纵在你的“手上”，是不是？！

● 把目光投向满天星辰 ——永远抱着积极心态

073

活在自己设下的围篱里,终究打不开心灵的大门!

在美国加州,住着一个非常有钱的商人。有一天,他把两个儿子叫过来。

“你们两个年纪也不小了,应该到外面闯一闯了!”

“真的吗?我好想马上启程去看看外面的世界是什么样子。”大儿子兴致勃勃地说。

“有什么好高兴的!难道外面会比家里好到哪里去吗?”二儿子低头喃喃自语着。

无论如何,富商坚持要两个兄弟到四处闯闯看。

隔天,兄弟俩整装出发,奔赴不可预知的未来。

没想到,不到三天,大儿子竟然从远方回来了。父亲很惊讶地问:“儿子!怎么这么快就回来了?”

“你知道吗?现在外面的物价实在太可怕了,连水都贵的不得了,以后在那里生活怎么得了!”

过了一个星期,二儿子也发了电报回来:“你知道吗?这里可是遍地黄金,连我们平常喝的水都可以卖钱啊!”

不久之后,二儿子垄断了当地的矿泉水市场,努力经营“怎么看都有黄金”的矿泉水生意,几年后便成了富甲一方的有钱人了。

有人说:“两个人同时推窗向外看去,一个人看到满天的

星辰，另一个人则看到满地的污泥。”

同一件事情，看在积极者和消极者的眼里“截然不同、大异其趣”。

积极的人，视野超越个人的“困境”，把目光投向“星辰般的世界”，于是，他看到了“满天的星辰”。

消极的人，满脑子萦绕着连微笑时嘴唇的线条都会往下咧的“垃圾思想”，最后，他只能看见“满地的污泥”。

故事中，世界或所处的环境并没有丝毫的改变，只是每个人“看待事情的角度不同”，只不过是“对待环境的态度改变了”而已！

请记住：“活在自己设下的围篱里，终究打不开心灵的大门！”

如果，我们总是从事情的“负面角度”去判断真实的状况，我们将不会得到任何新的启示、有意义的想法的，那么，何不敞开心胸、怀抱温柔，以“积极、坦然”的态度面对未来呢？

你在自己感觉的窗口，看到了星辰还是污泥？

● 战胜别人，不如战胜自己

人生给我们最好的礼物，就是在失败挫折中找到省思。

人生犹如潮起潮落，在美丽浪花盛放的刹那间，我们是否捉住一些为生命“再次出发”的勇气呢？

在我 15 岁那年，父亲因为在做生意时不好意思催收顾客

积极态度,是开发潜能的通关

密码

Attitude

的货款,以致资金周转不灵,造成生意上“全面性的失败”,最后连房子都被处分拍卖,一家人寄宿在不到八坪大的破旧仓库里。

在那段异常艰苦的日子里,父亲始终相信日子总有一天会“苦尽甘来”的。

有一天晚上,父亲神秘地把我叫到了外头,他深怕身为长子的我,因为这次的巨变而有了负面的人生观。他语重心长地告诉我:“也许老天爷有意将这次挫败的经验,当做是给我们一份改变人生的最好礼物。”

075



“我们不应该只看到事件痛苦、挫败的一面,在困苦的日子里还是可以看见希望的生机,并且从失败挫折中找到新生命的出口啊!”

时至今日，这段话仍然深深烙在我的心头，而父亲生意破产，以致全家陷于“绝境”这个事件，没想到会成为我日后迈向成功的起点！

在家里遭逢巨变的那年，我刚读完初三的上学期，因为家里没钱缴学费，只好辍学。而辍学的另一个原因是：我决心担负起“家中生计”的责任，到外头打工、赚钱。

为了一家人的生计，我努力赚取更多的金钱，我不断地更换更多收入的工作，也因此在不同的行业里，累积了许多宝贵的工作经验。同时，这些“甘苦交替”的体验，对我日后的发展影响非常深远！

当家里的生活不再那么困苦的时候，父亲坚持我一定要再回学校念书，因为他认为，只有读书，求取功名才能够光耀门楣，也才能为全家人带来希望！

为了“复学”的问题，我亲眼目睹了父亲“四处筹措学费”的艰辛，当我回到学校之后，痛定思痛、暗下决心。我告诉自己：“决不能让父亲失望！决不能让自己失败！即使书读得不好，但我相信只要比别人更加努力，一定可以考上更好的学校。”

四个月後，高中联考放榜的那天竟然跌破了所有师长的眼镜，我以最高分考上了桃园区桃园中学的榜首，而原本就读的私立中学校长也愿意让我“免学费、拿奖学金”直升高中部。最后，我选择了原本就读的私立高中部继续学习。

在大学联考的时候，我以极为优异的成绩进入台大法律系。对我当时就读的私立高中来说，以往每年有几个毕业生可以考进私立大学，已经是很风光的事了。我却打破了学校二十

几年来的纪录,成为第一个考上国立大学的人。

从这两次联考成功的经验,我学到了一件事:永远要以最积极的态度去与人一搏高下,最后“胜过别人,远不如胜过你自己重要”!

077

亨利·福特曾说过:“任何事情,自己能做到或不能做到,其实只在一念之间!”

所以,即使我们处于十分恶劣、困苦的环境里,只要以积极、正面的态度去看待它,人生还是充满希望的!

成功锦囊

☆ 你所想的是什么样子,就会变成你所要的样子。 ☆

每个人都可以选择以“积极”或“消极”的态度面对所发生的状况。但是,为什么有人会选择“消极、悲观”的心态呢?

主要是我们每个人在“潜意识”里,都受制于以往“习惯性”的思考模式的影响,然后来决定“成功”或“失败”的人生。

“消极、悲观”的态度,就好像一只被“潜意识”操纵的怪兽,随时都有可能把你“吞噬毁灭”,而对付它的惟一方法,就是“歼灭它”,让自己得以重生!

换句话说,我们要完全摒弃长久累积的“消极意识”,学会让“理性”来做主,才能“战胜自己”,也惟有做一个“理性的思考者”,才能够去“迎接所有的挑战”!每一个人都可

成功黄金法则

Four A of the Winner

以很轻易地运用以下四个法则，来建立“积极”的心态：

1. 心理法

又称为“因果法则”。它是宇宙的基本法则，凡事都有“前因后果”，在人的系统里：“你的思想是原因，环境是结果”。也就是说，如果你希望自己的人生有所改变，首先必须改变你的“思考”模式，所以，你要不断地告诫自己内心所想要的“方向”，然后人生就会朝着你所期望的样子“前进”！

2. 相信法

英国哲学家及政治经济学家约翰·史都·米尔斯曾经说过：“一个自信的人，力量等于99个只有兴趣的人。”

它说明“相信”对人生的强大暗示力量，如果你相信自己往后的生活会过得更好，它就会变得愈来愈好。

3. 控制法

“人生不如意，十之八九”，我们应该学会掌控生命中的“方向盘”。控制你的“思想”，培养“承担责任”的态度，进而提升你的生活能量。

4. 吸引法

有时候，我们会发现，生活中最美好的事物都仿佛呈现在我们的眼前，那是因为我们怀抱着“积极心、乐观心”的缘故！

人，就好像一块“大磁铁”，吸引着“相同频率”的人和事物，如果你觉得自己很倒霉，一旦意志消沉，就很容易导致很多负面的事情接踵而来。

事实上，以上这些法则都是由“思想法”衍生而来，并

积极态度,是开发潜能的通关

密码

Attitude

且彼此相互影响。

“你所想的样子,就会变成你所要的样子”。

善用它们,然后决定你今后的“人生”和“发展”!

079

不败咒语

★ 生活少一点抱怨,生命就多一丝希望!

在现今的社会里,每个人都扮演着“各自不同”的角色。

也许我们只不过是个普通的上班族、司机、杂货店老板或者学生……,虽然做不了什么“天大的事”,但是,只要以“积极、正面”的态度“坦然面对、勇往直前”,哪怕是“微不足道”的小零件,也可以发挥它的“最大力量”!

生活少一点抱怨,生命就多一丝希望!

态度多增添一分“积极”的养分,你就和成功的距离更靠近一步!

关键词 9 自信

“自信”在胸，无往不胜！

要快乐，就找一首快乐的歌来唱；

要消弭失败的阴影，就得成为一个自信的人。

成功的第9个关键词说的是：百分之百相信自己！

“我就是我！”是世界上许许多多的哲人所深信不疑并真心推崇的做人哲理。每个人都可能成为“天才”或“伟人”，只要你的心中撒满“自信”的种子，使它能够生根发芽、日渐茁壮，日后必定会结实累累、茂密如林。

“自信”是什么？

“自信”就是永远相信自己，相信自己的“意念”、“观念”或“行为”，并且相信自己正在“写自己的历史”。

明志王专是王永庆的关系企业之一。

有一次，王永庆以董事长的身份巡视该校时，不期然地听见学生窃窃私语：

“如果有一天，我能像王永庆那么有钱就好了。”

积极态度,是开发潜能的通关密码

Attitude

“是啊!能像他真好啊!”

这时,远处传来一个声音:“倘若我能回到像你们这样蹦蹦跳跳的花样年华,我什么都不要了!”

说话的正是王永庆。

莎士比亚说:“你是独一无二的!这是最大的赞美,还有谁可以说得更有力?”

不错!王永庆只有一个,而在这个世界上也只有一个你:你是独一无二、无可替代的。

081



在1995年的格莱美奖颁奖台上,出现了一位熠熠发光的巨星艾拉妮丝·莫莉塞特(Alanis Morissette),其光芒盖过了珍妮·杰克逊以及玛丽亚·凯莉。

在所有的镁光灯闪个不停时,美国乐坛的摇滚新天后莫莉

4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

塞特站在舞台上，仍是完全忘我投入地演唱，把观众带入一个内心奔腾又感动的世界，而她的举手投足之间也散发出“自信满满”和“独特不凡”的气质。

当莫莉塞特被记者问及，想不想成为“麦当娜第二”时，她不假思索地回答：“别人都认为我有资格成为‘麦当娜第二’，但是，我只想成为我自己！”

年仅 21 岁的莫莉塞特真正的成功在于：她勇于成为自己。她不羡慕别人、不模仿别人，坚持自己的信念，唱出自己的风格。

你是否也勇于成为自己，而不是成为第二个王永庆、麦当娜或异军突起的摇滚新天后莫莉塞特呢？

每一个人的“生命轨迹”都不会一样，每一个人的“特质才华”也不尽相同，千万不要成为“别人期望中的自己”或成为“别人的影子”，因为你我都是世界上“独一无二、与众不同”的！

《苏菲的世界》的作者乔坦斯·贾德说：“你认为自己不同凡响，你就是不同凡响。”

的确！只有百分之百“相信自己、肯定自己”，这样的“我”，才能发挥最大的力量！

◎ 坚信自己的阿诺德·施瓦辛格

深植在你心中的观念，就是现在及未来的你。

你看过阿诺德·施瓦辛格的成名作《魔鬼终结者》吗？

积极态度,是开发潜能的通关密码

Attitude

083

你可知道,阿诺德之所以成功,是来自于他的“自信”?!

阿诺德还没成名前,曾经是个有着奥地利口音、身材圆胖而高大的健美运动员。

当时,他在因缘机会下拍了几部电影,可是听过他的名字的人却寥寥可数。甚至有的人并不看好他的前程,认为以他这种三流的条件,想要成名是“天方夜谭”。但他不以为然,始终“满怀信心”,力求让每一次的演出呈现最完美、最专业的

一面。

当记者问他说:“拍了几部电影之后,你下一步想要做什么?”

“我将以最快的速度成为好莱坞最卖座的电影明星!”他满怀信心地说。

没多久,阿诺德的确做到了。他因出演《魔鬼终结者》而广受好评,声名大噪,也因此片约不断,片酬节节升高。

“相信自己,相信成功!”是所有伟大人物背后最大的动力。

阿诺德成了好莱坞“最具潜力、卖座最佳”的电影明星,他构筑了“未来想成为什么样的人”的梦想,相信自己,付诸行动,而最后“梦想成真”了。

阿诺德在今日国际电影市场上屹立不摇的地位,谁说不是来自他的“自信”?!

美国发明家查尔斯·凯特宁说:“我发现只要我对自己或自己的想法有信心,往往都能无往不利。”

自信的人,在他们的脑海中总是充满了“我很擅长做某一

件事”、“这件事一定会水落石出”、“我相信明天会更好”等积极正面的想法。这种“相信自己”的信念，促使他们有着“我之所以能够，是因为我认为自己能够”的强烈信心，有了这个原动力，就更容易复制更多的成功机会了。

“信心”就如同威力强大的炸弹，爆发力惊人，足以影响万物，造成巨大改变。

所以，永远“满怀信心”、“相信自己”，就会将你推向“成功人生”的境界！

成 功 锦 囊

每天在你的心灵注入一些有益的养分，
久而久之，你就会有所蜕变。

莎士比亚说：“怀疑是我们心中的叛徒，使我们坐失良机。”

在“信心”的另一侧总是隐藏着“不安、恐惧”的分子，它叫做“怀疑”。

“怀疑”有时候会很微妙地动摇我们内心的自信，一旦我们“举棋不定、犹豫不决”时，它就会残暴地摧毁我们充满希望的未来。

它就像一个冷漠、单调的人不停地跟你说：“别傻了，你不会成功的！想‘成功’，门儿都没有！”诸如此类打击你信心的话语，然后再一步接一步地击垮你。

你如果对自己没有“信心”，就会感到自己好比“漫无目

的”的太空船,从宇宙浩瀚航行中慢慢地脱离原有的“成功”轨道,然后驶向又深又黑的“失败”黑洞。

亨利·福特说:“有些人认为自己有能力完成某件事,有些人则认为自己无此能力。这两种人,都自成其理。”

085

的确,我们可以对未来保持着“希望”,我们也可以凡事保持“怀疑”的心态。换句话说,如果你的思维充满了“信心”,你会发现,整个世界会因此而开阔了起来;反之,如果你属于“灰暗、颓废”的思维,那么,就很容易进入失败的人生了。

所以,深植在你心中的观念,就是现在及未来的你。

我们都知道,“信心”的养成并非“一朝一夕、一蹴可成”的,但只要你“付诸行动、加以锻炼”,就没有不可能的事!

你希望增强“自信”吗?以下有五项简短的守则,遵行它们,保证你的“自信”倍增!

★ 1. 忘掉积习已久的“消极”观念

首先,你必须忘掉自己是个没有信心的人。这可能需要很长的过程,但是只要你有信心,就一定可以做到的。

★ 2. 消除“罪恶感”

每个人或多或少都有“犯错”的经验,只要把“错误”当做一次“学习成长”的经验,不恐惧,不退却,愿意继续冒险,就不会错失任何一个成功的好机会了。

譬如《金氏世界纪录年鉴》中被推崇为“世界最伟大的推销员”的乔·吉拉德所言:“继续保持乐观的想法,即使偶尔

摔了个灰头土脸也没有关系，只要从中学习到一些‘自信’，同时不让自己再犯同样的错误，那就足够了。”

3. 凡事“要有准备”

集中注意力在你做的事情上，做充分的准备，可以消弭恐惧，增强自信。

4. 做好“自我暗示”

不断地提示自己：“我是最好的！我是最棒的！”

当你在脑海里重复上面所说的话时，它就会在你的潜意识里“生根发芽”，久而久之，就会变成你所期望的样子了。要反复不停地操练！

5. “冒险”是衡量自信的一把尺子

冒个险吧！人生本来就是一场探险之旅，有成就的人都是敢于冒险尝试的一份子。

拿出“冒险”的勇气来，尝试着对不可能的事产生信心，一直到它变成可能的事为止。

现在，你准备好构筑你的信心了吗？

不败咒语

“你是独一无二的”这是最大的赞美，

还有谁可以说得更有力？

如果你要快乐，就找一首快乐的歌来唱；如果你想要抛开负面的失败阴影，就得成为一个有“自信”的人。

积极态度,是开发潜能的通关密码

Attitude

哥伦布是凭着“自信”发现了新大陆,而不是依靠“航海图”。

詹姆士·吉朋士主教(Cardinal James Gibbons)更是谆谆告诫世人说:“我享年 86 岁,深刻体验出许多攀上成功巅峰的人,他们最不可或缺的重要条件是‘自信’!”

087

要攀上人生的高峰,非得要有百分之百的自信心;要成就伟大的事业,也非得要有百分之百的自信心。

所以,自始至终,凡事对自己保持信心,相信自己,相信生活,相信未来,一定可以创造更美好的未来、更成功的人生!

关键词 10 诚信

“诚信”，不求满分，只求高分！

对我们的信誉形象最据破坏力的，
不仅仅是我们口头“说”的，
而是我们实际上“做”的！

成功的第10个关键词说的是：把百分之百的“诚实”注入你的内心，以赢得人们更多的尊重、信赖以及一个美好的人生。

“诚实”有两个最大的好处：

- ✦ 它可以让你永远觉得心中坦然。
- ✦ 它是赢得别人尊敬和信赖的惟一方法。

小时候一定听过《狼来了》的故事吧！也曾听过大人们如何半哄半骗地告诫我们要成为一个“诚实”的小孩之类的话语吧！

在大人的世界里，小孩“诚实的美德”，意味着日后“良善成长”的导因；在孩子的世界里，大人们“诚实的言行”，正足以“作为模仿”的典范。

然而，“诚实”在我们的生活中，真有那么重要吗？

在莎士比亚的名剧《哈姆雷特》中,剧中人洛克牛斯说:
“这是最重要的,完全诚实地对待你自己,而且一定要确实遵守,就像黑夜跟着白天一样,你就不会对任何人虚伪了。”

是的!只有“诚实”才能够“自尊自重”。

089

只有先对自己诚实,不违背自己的价值观、内心的感觉,然后才不会欺骗他人。

想想看,如果我们在朋友面前大谈“品质”的重要,而自己却存心把“次级品”卖给顾客;我们在小孩的面前装出“善良慈祥”的一面,而自己内心却是“丑陋不堪”的,那么,不就等于“睁眼说瞎话、拿石头砸自己的脚”,违背了自己的良心,也欺骗了别人吗?

莎西亚·赛巴巴说:“有人说知识是力量,但是这话不对,‘人格’才是力量。”

缺乏“诚信”的人,没有办法建立良好的“人格”,更谈不上对他人的任何“承诺”了。

所以,我们要先做到“诚信”,跟随着内心深处的精神信念、社会良心以及道德勇气来生活,这样才会获得更多、更好的回报:“更多的诚信”!

● 骗人害己的珠宝商

当我们将诚实感到迷失时,
我们要立即将它导向“正确的”方向。

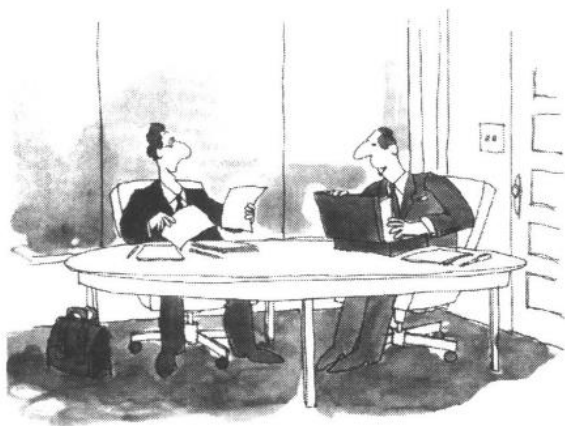
事实上,只要你有“头脑”,你就可以赚到很多钱;只要



4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

你有“财富”，你就可以买到博士、硕士的文凭；只要你懂得利用“关系”，你就可以轻而易举地得到一份好工作……，即使你拥有“万贯家财”、“位高权重”……，然而，你却换不到“诚信”。



不诚实、说谎成习的人，他最大的惩罚：绝不在于别人的不相信，而是他不能相信别人。

“凡事不相信别人”，诚如苏拉南教授所言，他们是世界最可悲的人！

话说有一个著名的珠宝商人，手中拥有“价值连城”的红宝石。

他日夜担心红宝石被人抢走，既吃不下也睡不着。

于是他想了个办法，就是把“价值连城、金光闪闪”的红宝石锁在保险箱里，这样一来，就不会有人抢走它了。

隔天，他起了个大早到市集上，看见了“琳琅满目、各色各样”的保险箱，他一口气买了三个重达 10 斤的保险箱，然

积极态度,是开发潜能的通关

密码

Attitude

091

后把“心爱的红宝石”放在3号保险箱里。关于这个天大的秘密,他从不告诉任何人。

有一次,妻子借机问他:“人人都说你有个价值连城的红宝石,我很想见识一下,告诉我,你放在哪里了?”

“好吧,既然你想知道,我就只告诉你一个人,你快点儿把耳朵凑过来,我放在2号保险箱里!千万不要告诉别人!”珠宝商人小心翼翼地

说。“爸爸,我们家是不是有漂亮的红宝石,这1、2、3号保险箱究竟放在哪一个里呢?”儿子好奇地问。

“爸爸放在1号保险箱里,聪明点!别告诉别人哦。”商人在吐出这个秘密时,双眼像发光似的不时四处张望着。

过了几天,强盗得知商人的红宝石放在保险箱里,便趁着商人不在家时,明目张胆地闯入家中,强迫商人的妻子和儿子说出红宝石的下落。

他问着:“你们快告诉我,红宝石放在哪一个保险箱?”

“在2号保险箱里!”妻子惊慌地回答。而儿子回答的却是:“1号。”

“到底是几号?”强盗生气地大喊。

于是,他们讨论了一下,发现各自的答案都不一样。儿子说是1号保险箱,妻子说的是2号保险箱。最后,他们在百般无奈之下,挑了最不可能的答案,告知了强盗。

“在3号保险箱里!”他们异口同声地说。

就这样,价值连城的红宝石轻易地被强盗带走了。

林肯有一句“劝人诚信”的名言,他说:“你可以愚弄某些人于永久,你也可以愚弄所有人于一时,但是你无法愚弄所

4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

有人于永久!”

一个人靠着“谎言”不断地掩饰，绝对是不明智之举，因为当你说了一个“谎言”，就要想办法制造“另一个谎言”来圆谎，而“谎言”愈说愈多时，就好像“雪球效应”愈滚愈大，最后，你就永远被困在自己所围设的“谎言”牢狱中了。

难怪皮尔博士说：“被谎言困住的人，是无法得到自由的。”

“真相”，是无法用“谎言”来包装的，因为“宝石就算是掉进沙粒中，仍可轻易分辨出它就是宝石；而砂粒虽被放置在宝箱里，还是不起眼的沙粒啊!”

要知道，说一句实话要比编织一屋子的谎言容易多了!

在生活中对别人或自己愈诚实，就愈能拥有更多的气力、能量，并带着一颗澄澈的心，走向未来，因为我们不必总是记得告诉某人是什么话，告诉另一个人又是什么话!

所以，谨守诚实，你就可以把头抬得高高的!

诚实守信是事业成功的基石

想要拥有成功的人生，必须具备“诚信”的特质!

法国有个现实主义小说家名叫左拉。有一天，他在巴黎的街上漫步，突然被一个中年男子叫住。

“你是不是叫艾梅利·左拉?”

“是的!有什么事吗?”

“可能你不认识我，我是令尊 20 年前的朋友，当年我曾经向令尊借了 20 法郎，到现在还没有机会还，我一直耿耿于怀。幸好，今天碰到了你，总算可以了却我心头的一桩憾事了。”

欠债的那位中年男子,如今已是个“事业有成、颇富声望”的人了,对于左拉父亲的资助,时至今日还心存感激。

他们经过一番的晤谈之后,中年男子了解了左拉目前困厄的创作处境,并且当场承诺给予左拉金钱上的资助;而左拉在他的帮助之下,得以专心完成他伟大的传述,终于成了一代文坛巨匠。

“诚信”是做人、做事的基本原则。

有人说:“你必须留底线,诚信摆中间,利益放两旁。”

成小事,要靠你讲“诚”、讲“信”;成大事,还得全看你坚持“诚信”的程度。在我们的人格特质里,如果注入了“诚信”的基因,那么,我们的言行表现就会比有价证券、钻石黄金……更有价值。

我们会发现,成功人士的人格特质上或多或少具备了对人“诚信”的态度。

从今以后,我们若能多培养一些“讲诚、讲信”的心态,那么:

① 在工作上,对同事、老板讲诚信,就会得到“信任感”,提升自我价值或地位。

② 在生活上,对朋友讲诚信,就会赢得“难能可贵”的友谊。

③ 在家庭上,对亲人讲诚信,就能缔造“和谐美满”的家庭。

或许你会问我,难道任何场合都不能说谎吗?

当然可以,你可以成立一个说谎俱乐部,和里面的人一同

比赛看谁说的谎最有趣、最夸张，大过不必一天到晚说实话的瘾。不过，这只是个比赛。

当你回到生活中或工作中，就必须认清事实，遵行它的游戏规则——永远说实话！

成 功 锦 囊

给诚实一个机会，也给自己一个机会。

全球最伟大的汽车销售员乔·吉德拉提出了对“说实话”很有帮助的建议，一旦你彻底实行后，就必定可以看到它的效果。

1. 对自己诚实

我们都知道，喜欢别人之前，要先喜欢自己；同样的道理，在对别人诚实之前，你必须先对自己诚实。

所以，若是你對自己说实话，面对事实，而且是百分之百的诚实。你就会发现对别人说实话变得简单多了。

2. 三思而后言

言语可以代表一个人的信誉，不要说出刻意想说的谎言，更不要说些无伤大雅的小谎，所以，凡事在我们说出口之前先仔细想想：“我想说的是真的吗？”“如果不是真的，它的后果是什么？”

3. 换一种表达方式，实话说得宽厚一点

有时候，实话常常很伤人！实话要说得漂亮、说得心安理

得,就得要换一种表达方式,加入一些宽厚的话,如此一来,不仅不会伤到别人的感情,更可以让别人感受到你的体贴。

比如你可以说:“你的经验已经够丰富了,我们再来研究一下怎么让你的事业立于不败之地!”或“你的穿着看起来少了一点味道,我想,打上领带会更好!”

095

现在开始,给诚实一个机会,也给自己一个机会,尽一切努力说实话吧!

不败咒语

诚信可以减少恐惧,增加内在的力量,
诚信是信心的提升以及对自我主宰的能力。

“诚信”,是得到“彼此信赖”的必要条件,而彼此信赖的态度更是美好人生的基石。

在人生的每一条路,有时候“崎岖不平”,有时候“顺遂平坦”,我们很难保证什么时候可以攀上成功的巅峰。

但是,如果你将“诚信”的种子沿途撒去,不久之后,你仔细看看每条路上,你会发现,到处竖满了“诚信”的标志,树上结满了“诚信”的果实,而成功的巅峰其实就在不远之处啊!

“诚信”可以使我们减少恐惧,增加内在的力量,更是提升我们无限信心的维他命,为你的未来人生添加积分,而且加到满分为止。

关键词 11 服务

“服务”更上一层楼，更胜一筹!

每扇窗，都通往一个理想；

走入服务的世界，迈向成功的人生!

成功的第 11 个关键词说的是：为每一个人“服务”，并且多“奉献”一些。

成功不是没有代价的，想要“收获”得多一些，“种子”就得多播一些。

如果你想要成功，就要舍得“付出”!

怎么付出呢?

惟一的方法，就是要“服务”!

美国享有盛誉的潜能激发作家华特·史代普斯在《致胜先机》一书中明白阐释了“成功”和“服务”之间的必然性。

他说：“你提供多少‘服务’，就会得到多少‘报酬’。如果你想要提高报酬的价值，就必须提高服务的质量。”

的确，你能为别人“付出”或提供多少“服务”，就能够

得到同量等值的“成功”！

什么是“服务”（Service）呢？

“服务”最简单的定义，就是为他人做一些事情。

在多元化的时代里，“服务”不单单只是一种“动作”或“行为”，更是一种“态度”，一种尊重自己与他人的“态度”。

有人说：“‘服务’是一个人在地球上占据空间所必须支付的房租。”

你想要成为一个“最有价值”的人吗？可以！但首先要为周围的人提供最有价值的“服务”。

因为“给予，就会得到”（give and take），犹如农夫在春夏时“挥汗如雨”地耕耘，在秋冬时就会“尽情欢喜”地丰收啊！

一个人提供服务的“项目愈广泛、内容愈精致”，就愈容易成功。

因为“为他人服务”正是在人生竞赛场上“脱颖而出”的终极捷径。

● 服务获满分的饭店

最伟大的服务，不在工作守则上的规定，
而在一颗关怀的心。

曾听一位年长的企业家说过：“社会上一些‘口耳相传’的故事，是使我们公司在市场上显得超凡出众的惟一关键。”

我非常支持这样的真知灼见!

现在, 让我来说一个“口耳相传”的故事。

故事发生在去年仲夏, 地点在中国大陆, 当时我应《华西都市报》之盛邀, 前往四川成都演讲。



到了成都之后, 主办单位安排我住进了当地档次最高的五星级饭店“皇冠假日酒店”(Holiday Inn)。住了三天, 我的感觉是: 它不过是旅客落脚的中途站, 和一般的饭店并没有多大的差别。

因另有一场两天的研讨会在“新时代广场”的大礼堂举行, 为了节省上课往返的时间, 我转投宿到“新时代广场饭店”(New Times Plaza Hotel)。

出乎意料之外, 这家四星级饭店为我所做的一切令我为之咋舌。

刚抵达饭店时, 该饭店的总经理及随同的几位部门经理一行人, 早已浩浩荡荡站在大门口表示欢迎了。当时我的心中不

积极态度,是开发潜能的通关密码

Attitude

099

禁慨叹,他们给了我这几天以来梦寐以求的“热情款待”以及“宾至如归”的温馨。

当一行人引领我进入房间后,这家饭店又制造了另一个惊喜。首先,映入眼帘的不但全都是我所喜爱吃的水果,而且种类齐全、数量又多。天啊!他们怎么会知道我爱吃什么水果!我欣喜若狂地叫了起来:“有木瓜两个、西瓜一大片、香蕉一串、水蜜桃五个、葡萄两大串。”

我四处走动看看,发现了房间内的所有私人用品,如毛巾、信纸、信封等等,全都早已印上我的名字,我心想:“他们真是有心人,把我当做贵宾对待,眼前的一切全都是为我所精心量身订作的!”

傍晚时分,我忽然想起这一趟来到四川成都,理应带些当地名产回家,一来作为纪念,二来可以分送给至亲好友。

记得在临行之前,有位长辈提到成都的“老妈红”名酒,“名闻遐迩、香醇可口”,嘱咐我到了成都之后,千万不要错失良机,有机会一定要品尝一下。

于是,我灵机一动,既然行程紧凑,无缘品尝,不如买几瓶回去,送礼自用两相宜。

由于行程相当紧凑,再加上人生地不熟的,如何买到“老妈红”的确是一个令人头痛的问题了。

在情急之下,我只好硬着头皮去向柜台的服务人员求救,请教他们如何尽快地买到“老妈红”。这时,服务人员很亲切地回答:“没问题,我们一定替您办到!”我心里想:“这下子,我总算把心中的大石头给暂时放下了!”可是,我的心中又浮现另一个问题:“他们真的来得及做到吗?!”

第二天一大早，我就在门缝下看到了一个信封，信封里头附有：离饭店最近、有贩售“老妈红”的商店地址、订购电话及“老妈红”以半打计或一瓶计的报价单……等讯息，由于他们“体贴入微、迅速精准”的高水准服务，我非常顺利地买到了“老妈红”名酒。

在我演讲结束要离开成都的最后一天，饭店的服务人员递给我一个信封，里头附有《华西都市报》，上面刊载了我所演讲的内容、照片以及该饭店总经理亲自致上最崇高的祝福话语。我不禁莞尔，这么牵动人心的巧思、这么体贴入微的“服务”，在成都温暖了我的心灵。

迪斯尼副总裁说：“最伟大的服务，不在工作守则上的规定，而在一颗关怀的心”。

是的！“新时代广场饭店”为我所做的一切，绝对可以称得上“最伟大的服务”！

“新时代广场饭店”，虽然在设备上只有四星的等级，但是他们的“服务品质”竟然远远地超过当地五星级的饭店；他们令人热心、贴心的服务手法，着实在我的心里留下不可磨灭的深刻印象。

回台湾后的几个月，我做了几十次的演讲，在说到什么是“顾客最满意的服务”时，我都忍不住提到这个难忘的经验 and 我的学生共勉之。

播下“服务”种子的人，早晚都会欢呼收割！

你可知道，“新时代广场饭店”借助我数十次在演讲中的正面推荐，名声早已不胫而走了；除了在中无形节省了不少的广告宣传费，“新时代广场饭店”同时也大大地提升了它的企

业形象!

● 专业、亲切的计程车司机

一 忠诚敬业的体现

101

花上二百元上了价值百万的一课:

关怀、创新再加上专业!

为别人“服务”，一定要让对方打从心底发出赞叹之声!

因为这样才能反映出你所提供和展现的“服务”是否真正令人满意。

也惟有顾客真正感到满意，才会再度光顾捧场，并且为你作正面的推荐。

要怎么知道，你所提供的“服务”是否真正令人满意呢?

《客户服务 / 倍增圣经》的作者杰瑞·基特玛 (Jeffrey H. Gitomer) 在书中描述他住宿喜来登·西港 (Sheraton Westport) 的不愉快经历，并且大加挞伐，他建议：“一个人若能试着‘当自己的客户’，他就会知道哪里值得喝彩，哪里需要改进。”他认为公司一定要“设身处地”为顾客着想，才会知道顾客真正要的是什麼，然后，才能想尽一切办法去满足他们。

他说的话可真是一针见血! 我们不妨尝试着将“角色对换”，试着“把自己当做客户”去亲身感受一下你的公司所提供的服务，那么，你就会知道“服务品质”的优劣程度了。

“服务”本身除了是“行为”的表现，更是一种“态度”

的呈现，一种“同理心”的具体表现。

你的“服务品质”的优劣，全看你是否能百分之百地满足对方的需求。

所以，时常站在顾客的立场“设身处地”去思考，才知道如何为顾客提供“最伟大的服务”。

我经常鼓励自己和我的员工：“一个企业（人）若想成功，再也没有比提供‘最伟大的服务’满足客户更重要的事了。”

你同意我的说法吗？

有一次，我到东海大学为一场“企业讲座”讲课。下了飞机后，随即搭上了一辆计程车。

上了车之后，我一看开车的是位年约三十余岁的女司机，她转过头来亲切地表达欢迎搭乘之意，并告诉我前座的后袋中有当期的《时报周刊》、《中国时报》可以翻看，当时我回以善意的微笑致意。

她问道：“你要到哪里去？”

我愉快地回答：“到东海大学。”

“你是个老师？刚从台北下来哦！”

“对啊！我在东海兼了一些课程，赶过来为一些很用功的企业家、老板们上上课，打打气！”

“你很了不起哦！”我们很愉快地交谈着，过了约莫十分钟之后，她拿出一些为乘客准备的罐装饮料来招待我，我惊喜地说：“天啊！我今天运气为什么这么好！我从来没有碰到过像你这么专业的计程车司机。”

接着，我问道：“陈小姐，你对自己的工作很自豪哦！看

积极态度,是开发潜能的通关密码

Attitude

起来很‘乐在工作’的样子,你这工作做多久了?”

“做不到三年啦!我之前在宏基电脑做行政工作,因为太喜欢和人接触时那种互动的感觉,所以,考虑了很久,才毅然离开公司,决定出来开计程车。

103

“你知道吗?自从开计程车之后,我发现我变得愈来愈快乐了,除了可以满足接触不同人物的乐趣之外,又可以达到‘服务大众’的目的,一举两得,何乐而不为呢?”她娓娓道来,并不时挥舞着生动的手势。

由于时间飞逝得快,马上就到达学校了,原来 250 元的车资,也因为彼此的交谈甚欢而只收了 200 元。

这个事件让我们学到:“服务”的精神,要从“自己本身”做起,“做自己喜欢做的事”,并且随时随地的想到去为每一个人提供最好、最难忘的服务。

真正落实“以客为尊”的服务精神,就可以达到“双赢”的境界。

“服务”的原则,其实很简单:付出最多,而且永远超乎他人的“期望”!

什么是一流的服务?

套用 e 时代年轻人的说法:“关怀、创新再加上专业”,这就是最“酷”、最“炫”、最“High”的服务了。

你是否每天都在为别人提供最“酷”、最“炫”、最“Higt”的服务?

如果,从一分到十分来评分,你会给自己几分呢?别人给你评分,你又会得到几分呢?

成 功 锦 囊

人生最大的意义，在于服务人群，增加自己的价值。

“服务”，并不只是限于商场上为了赢得顾客的心，因为能得到“利润”和“口碑”，这只称得上是狭义的服务。

广义的服务，是将对服务顾客的心态延伸到周围的每一个人，让每一个人“受惠”。

孙中山先生说：“人生以服务为目的”。例如：对家人分享“爱”和“关心”；对同事付出“关心”和“重视”；对另一半的“体谅”和“分担”，这些都是一种服务，一种人与人之间互动的“付出”，这些活动都将会决定人际关系的“品质”及人类的“成果”。

“人生最大的意义，在于服务人群，增加自己的价值。”

服务要“做得好、做得漂亮”，一定要提供本身的“专业”、“能力”以及“尊重”的态度，这样一来，才能享受服务所带来的“额外利润”。

事实上，每个人都是提供服务的“主体”或接受服务的“客体”，我们可能随时随地接受别人的“帮助”，也可能对别人有所“贡献”。

所以，如何培养积极的服务观念，真诚对待别人，让人有“被尊重”、“被接纳”、“被体谅”的感受，就是我们当前最迫切要修习的人生学分了。

当你询问杰出人士为什么如此成功时，相信没有一个人的

积极态度,是开发潜能的通关密码

Attitude

答案是:“因为我想赚大钱,所以才会这么成功!”相反的,他们会异口同声地说:“我只想提供最好的产品和服务给别人!”

那么,我们怎么才能将“服务”落实的可圈可点、令人终生难忘呢?

105

以下三个简易可行的方法,你一定可以做到!

1. 运用普及便利的传输工具

你可以通过“写信”、“发电子邮件”或“发传真”来传达情意,加强沟通。

2. 使用声音的无限魅力

你可以用“电话”联络,或用“录音带”录下自己的祝福话语寄给客户、朋友,促进彼此的感情。

3. 亲自登门拜访

你可以登门“拜访”,给许久未见的朋友一个惊喜。

知名学者法伯(Barry J. Faber)提供了高质量“服务众人”的诀窍,值得效法。A. 确定自己的服务范围。B. 多花一些时间去做,而且不轻言放弃。C. 请求别人的帮助。D. 心中充满愉悦。

无论你运用什么方式或技巧,最重要的是带着一份“诚恳”的心,因为这是“满意服务”的先决条件。

我个人在年轻时曾经参加过大大小小的服务团体,包括张老师、生命线……到现在为企业界教授“训练”课程、“写书”以及到世界各地“演讲”,主要的原因是,可以透过这些工作方式“服务”更多更多数不清的人群,我一直告诉自己,

希望在有生之年，透过自己微薄的力量去帮助和影响别人，进而创造个人或整个社会正面的价值！

不败咒语

★ 走入服务的世界，让属于自己的星辰发光发亮。 ★

青年守则上提到：“助人为快乐之本”，不正是提醒我们要经常“协助他人，服务众人”吗？

“有舍才有得”、“要怎么收获，先要怎么栽”……，播种得愈多，收获就愈多。

我们能为别人多服务一些，多奉献一些，你就能体会到生活的充实、甜美，会感到生命更有意义和价值！

所以，我们不妨打开自己的心扉，将全部的热情投入到工作中去，诚恳“付出”心血和汗水，不要害怕失去什么，毕竟世界上除了“快乐”和“生命”外，没有什么好害怕失去的。

勇于付出的人，收获永远是最丰盛的！我认为，一个人终其一生能够回馈人间最伟大的礼物，就是“服务”于身边的每一个人！

做一个快乐的“服务人”，走入“服务”的世界，才能让属于自己的星辰发光发亮！

积极态度,是开发潜能的通关密码

Attitude

关键词 12 乐观

107

“乐观”向上，悲观就会退避！

在眼前的美酒里加入一点“香精”的芬芳，
使我们的人生增加一些“乐观”的成分。

成功的第12个关键词说的是：永远保持积极乐观的态度，迎接人生的各种挑战，度过生命的春夏秋冬。

综观所有的成功人士，个个都能保持积极乐观向上的人生态度。

“乐观”是什么呢？

“乐观”是一种对人生充满了无限希望的态度！

“乐观”是希望的探照灯，它指引你从危机狭谷中找生路，使你得到新的生命、新的希望，支持你的理想永不褪色！

美国笑星鲍伯·霍普年近九十，他的幽默感常使人笑出眼泪，让周围的人都感染到他的“快乐”。

有人问：“鲍伯，你是怎么保持这种‘乐天知命’的人生态观呢？”

他很巧妙地回答说：“每天早上起床时，我就会对自己说：‘今天只有两种选择，一种是快乐地活下去，另一种就是不快乐地活着。’你想我会做何选择？”

霍普又俏皮地问对方：“如果是你，你会做何选择？”我们绝大多数的人很少像霍普一样，每天都问自己如何度过这一天。所以，当别人问我们要快乐地过一天，还是不快乐地过一天，我们总会先愣一下，然后才直觉本能地反应：“当然是快乐地过一天啊！”

然而十分可惜的是，我们往往回答的是一套，实际去做时又是另一套！

你有没有看过《阿波罗十三号》？

“休士顿，我们出问题了！”这句话有如洪水般扰乱了休士顿太空中心所有科学家的心。

《阿波罗十三号》这部电影，主要是描述在登陆月球的“阿波罗十三号”上的宇航员，面临“零件故障”的重大危机时，休士顿太空指挥中心的人员不放弃任何可以挽救的机会，不断地寻求解决之道，最后“化险为夷”的故事。我印象最深刻的一段对话是这样的：

在宇航员生死未卜，而休士顿太空指挥中心尝试了很多解救的方法，还是不见任何效果，大家逐渐丧失信心的时候，现场一位悲观的科学家突然冒出一句话：“哎！‘阿波罗十三号’，恐怕会成为人类历史上最大的太空灾难！”

没有人敢保证救回宇航员的性命，也没有人敢做出任何回应，现场一片寂静，突然远处传来一个令人振奋的声音：“我认为拯救‘阿波罗十三号’是一次最好的营救行动，它将会成

积极态度,是开发潜能的通关密码

Attitude

为人类历史上最伟大的太空事件!”指挥官坚定不移地回答着。

最后,正如那位指挥官所说的:“阿波罗十三号”成了历史上最伟大的太空事件。

109

有人说:“乐观的人宣称我们生活在最美好的世界中,悲观的人却害怕这是事实。”

这个故事正好说明了乐观主义者在“生死攸关”时,对未来结局所发挥的重大影响。

成吉思汗曾说过:“真正乐观的人,不但不畏怯困难,而且随时随地在困难和问题中,发掘智能,壮大自己。”

还有这样一个故事。有个老太太有两个儿子,大儿子卖扇子,二儿子卖雨伞。遇到晴天,老太太就担心二儿子的雨伞卖不出去;遇到下雨天,又发愁没有人买大儿子的扇子。她整日发愁,搞得身体很不好。后来,有个人开导她说,你应该反过来想,遇到晴天就想大儿子又能卖不少扇子;遇到下雨天就想二儿子又能卖不少雨伞。这样你的心情就会好起来。结果,老太太的身体果真逐渐好了起来。

的确!乐观的人看世界,总是看到好的方面,认为“事在人为”,当他们遇到“重大危机、困难重重”时,总会把自己的能力及经验发挥到极致,不断地尝试,突破困境,寻求各种解决的方法,最后的结局,往往是“成多败少”、“赢多输少”。

成功的人,永远朝向人生的“希望面”前进,并且擅长在逆境中发现“光明”。

所以,不论我们是处于如何“恶劣”的环境当中,或是遇

到什么艰难困苦，“乐观”的态度永远可以使你站在最有利的位置，使你充满信心的迎接各种挑战！

● 打定主意当快乐的人

“快乐”是不可外求的，而是要从自己的内心去发现、寻找的。
你找到寻求快乐的方法了吗？

“悲观的人，虽生犹死；乐观的人，长生不老。”拜伦如是说。

在城里住着一个富甲一方的有钱人，他的财产多得数不清，可是却整天快快不乐的。

有一天，他愁眉不展地向妻子抱怨：“我现在财富、地位、权力什么都有了，为什么还不快乐呢？”

妻子想了想说：“我有一个办法，只要找到一个自认为快乐的人，再向他请教快乐之道，你就可以找到快乐了！”

富人喜出望外，马不停蹄地命令所有的侍从到世界各地寻找那些自认为很快乐的人。

他们第一批寻找的对象是地方的士绅及富豪，可是，他们认为并不快乐。

于是，他们只好退而求其次，把对象锁定在普通老百姓身上，费了好一番功夫，还是找不到自认为快乐的人。

富人烦恼极了，心想：“在这芸芸众生之中，难道没有一个真正快乐的人吗？”

积极态度,是开发潜能的通关密码

Attitude

半年后的某一天黄昏,富人到市集里买东西,忽然瞥见一旁正在专注做着糕饼的师傅,他的脸上浮现着难得一见的愉悦神情,当落日余晖映照在他的身上时更显得光彩耀目,他的口中不时哼唱着轻快的歌曲。富人心想:“这可是踏破铁鞋无觅处,得来全不费功夫呀!难道他就是我日思夜想要找的人?”

“你快乐吗?”他马上趋前问道。

“我当然快乐啰!”

富人高兴得全身颤抖了起来,又问:“为什么你会快乐?”

“因为我每天所做的糕饼,很快会被客人抢购一空呀!”师傅保持着一贯的笑容。

“啊!这就是你的快乐!”富人听了一脸愕然和不解。

林肯说:“人们打定主意要多么快乐,差不多就会那么快乐。”

就好像糕饼师傅的“快乐”,来自于“我每天所做的糕饼,一定会卖光”的喜悦,这是因为他选择了“乐观开朗”的态度,来面对他的生活、他的人生!

而富人认为有了权力、名位、财富,就理应拥有“快乐”才是,可是他并不快乐。事实上,有了“财富”绝非坏事,但是如果变成了“财富”的奴隶,那就就真正与“快乐”永远绝了。

“快乐就在你的火炉旁边,那是在别人宽广的豪美花园中所拾不到的。”吉鲁德如是说。

你是个乐观的人吗?

有一位年轻诗人赞叹生命时说:“花儿不是每天在笑吗?鸟儿不是时时在歌唱吗?天堂的消息透露在一株野草上,从一

4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

颗沙粒可以看出整个世界。”

真的，在乐观者的眼中，任何一株野草或一颗沙粒都是“快乐”异常的。

“快乐”是一种心境，而不是一种周围环境；“快乐”是不假外求的，而是从自己的内心去发现、寻找的。

你找到寻求快乐的方法了吗？

● 动脑也动手，心动更要行动

不管任务有多重大，如果你能把它化整为零，
最终总能完成。

话说有一个消极悲观的人，决定在星期天的早晨清理他的居室。他起床后，把住的屋子前前后后端详了一下，映入眼帘的是：碗盘横七竖八摊躺在水槽、浴室堆满了脏衣物……一片乱七八糟的，于是，他气急败坏地说：“算了！没有人能在一天之内清理好这个屋子！”说完，走向房间做其他的事。

另一个想法乐观的人也面临了同样的问题。他也说了同样的话：“算了！没有人能在一天之内清理好这个屋子！”但是，他把事情想了一遍又一遍，终于开口说：“我可以将屋子分成四个部分，我今天就从清理厨房做起，明天再做第二个部分……”

一个星期过去了，那个乐观者的房子完全“焕然一新”了，而那个悲观者的房子还是“脏兮兮”的。

以上两个人，对生活持有不同的态度，其结果也截然

积极态度,是开发潜能的通关密码

Attitude

相反。

亨利·福特说:“不管任务有多大,如果你能把它化整为零,最终总能完成。”

大多数“乐观主义”者也是这样想的:他们把工作分解成可以完成的一个个小部分,他们认为:“要一下子就把事情完成,目前我还无能为力,但至少今天可以先做一部分,明天再做一部分,后天……”

歌德说:“你能做的,或梦想能做的,就开始吧!……只有投入,思维才会敏捷——开始吧!工作终将完成!”

的确!成功的人都知道,事情一旦开始,就等于完成了一半。

而开头开好了,后面的事情也就容易多了,聪明的你,我说的对吗?

成功锦囊

乐观的人,拥有一种神秘的创造力,
是悲观者所从来没有的!

海伦·凯勒说:“乐观是达到成功之路的信心,没有希望,就不能完成任何事。”

乐观的人,所拥有的神秘创造力,是悲观者从来没有的!

有人把“乐观”比喻成头脑中不停工作的加油泵,它可以除去一切焦虑、冲突,甚至一切烦恼,当我们把那种愉快的油加满时,就会发挥出无穷的力量。

遵行以下简单易行的方法,保证使你的创造力、行动力……倍增,成为一个“乐观百分百”的人。

 1. 拒绝“负面”思想

一个人想要逃脱僵局,跳出麻烦之海,就必须养成“乐观思考”的习惯。

要养成“乐观”思考的习惯,就要从拒绝负面思想开始!

不妨可以从改变你的说话方式开始,比如说:“好凉爽的一天啊!”而不要说:“下雨了,真是麻烦!”

 2. 与“乐观”的人交朋友

交友须慎!乐观主义者都明白这一个道理:使自己快乐无比、心情愉快的最好方法,就是多与乐观的人交朋友。

而两三个充满希望、开朗自信的人聚在一起,彼此相互鼓舞,相互激励,产生的正面效果必定惊人。

 3. 每天做一件“激励”自己的事

每天早晨醒来,和鲍伯·霍普一样郑重告诉自己:“我要快乐地度过这一天”,而且一定要坚持经常。

你可以从事有益身心的活动或训练,借以汲取乐观的力量。比如:读成功人士的传记,看激励人心的录影带,给父母、妻子、亲友写信或与老朋友聚会畅谈……等。

 4. 时时有“幽默感”

人生难免会遇到困难、不顺利的阻碍,而“幽默感”会提高你自我激励的层次,当你被事物所困扰时,不妨开怀大笑,把事情看得轻松一点,才可能想出解决事情的办法。

积极态度,是开发潜能的通关 密码
Attitude

不败咒语

不要让阴影遮蔽你的人生,
永远抬头挺胸面对眼前的太阳! ☆

115

有句话说得好:“当你面对太阳时,阴影总是会落在你的背后。”

是的!你所看见、所面对的就是你的人生!

相反地,如果你一转身,就会看见你的阴影,而它就会变成你的人生。

所以,千万不要让“阴影”遮蔽你的人生,要永远抬头挺胸地面对你眼前的“太阳”!

把眼前的美酒加入一点“香精”的芬芳,

使我们的人生添加一些“乐观”的养分。

让我们“乐观”的思维像呼吸一般地顺畅,“快乐”的想法像走路一样的自然吧!

第三个法则：

明确目标， 牢牢把握奋斗方向！



目标 计划 改变
自我暗示 潜能 学习
勇气

关键词 13 目标



踏着“目标”的步伐前进!

你要我指点美丽的风景之前，
得自己先爬上屋顶!

成功的第 13 个关键词说的是：设立你的目标，踩着目标的步伐大步前进!

“目标”是什么?

“目标”，是驱使我们前进的动力，更是迈向成功的最重要起点。

美国成功激励大师保罗·迈尔说：成功是逐步实现、有价值、预先决定好的个人目标。也就是说，稳定而有计划地朝着目标前进，按部就班地努力完成目标，才能够取得成功。

有明确目标的人，他们活得有方向，有目的，不盲从，不困惑，始终坚定不移地朝着人生最光明、最辉煌的顶点前进!

一个人若想走上成功之途，首先必须给自己“设立明确的目标”。

有句话说得好：“你要我指点美丽的风景之前，必须自己先爬上屋顶！”

是的，在登上成功巅峰之前，必须要先设立明确可行的“目标”才行！美国加州大学人脑研究所的科学家相信，“人脑”就好比飞弹“自动导航系统”，一旦目标设定之后，导航系统就会自动推进，然后使飞弹“对焦、定格”数次，最后“瞄准目标，命中目标”。

所以，一旦我们“设定目标”之后，我们的内心就会引发无限激动的能量，把目标“定格、再定格”，创造出我们成功的生活。

有明确“目标”的人，他们活得有目的，他们知道自己的一生想要达到和能够达到什么成就。

华德·迪斯尼之所以能创造许多“栩栩如生、脍炙人口”的卡通形象，为世人带来许多的欢笑及掌声，他成功关键之一便是：在他年轻时，就已对未来设定了“明确可行”的目标。

他在自传中一再提及：“光有最好的眼光和策略，而没有‘设定目标’，一切都是枉然。我一直坚信，必须先设定伟大的‘目标’，才能成就大事！”

希腊哲学家亚里斯多德也曾说过：“世界上几乎没有任何事，可以阻止一个‘目标明确’的人向前迈进。”

真的！如果一个人清清楚楚地知道自己的目标在哪儿，那么，全世界的人都会让出一条大道，让他通行！

● 设立正确的目标

“漫无目标”或“选错目标”，
永远没有希望到达成功的彼岸。

121

在“设立目标”之前，你必须弄清楚什么是你所要追求的，什么又是你生命中不可或缺的。这个目标必须是有价值、无害于社会，而且是经过深思熟虑，决不能是临时设想的。

大多数人在回首往事的时候会意外地发现：他们之所以没有得到生命中想要的，是因为生活或是“漫无目标”或是“选错目标”。

这些人的人生缺乏方向，或方向错误，永远没有可能到达成功的彼岸。金克拉一针见血地说：“他们是迷失的一代！”

“漫无目标”的人，他们成天想要“游戏人生、得过且过”，就好比没有目的的航船，永远遇不到顺风。

“选错目标”的人，他们永远弄不清楚内心真正的需求，或者本末倒置，或者舍本逐末，结果不仅无法取得真正的成功，而且为人留下笑柄。

有一则故事，说一个人十分羡慕别人富裕的生活，看到自己一文不名的穷困相，便开始想办法要变得富有。

有一天，他走到街上，无意中看到一家珠宝店，他想起了电视上的广告：“钻石恒久远，一颗永流传。”脑海中不禁浮现出单颗美钻的光芒，就在此时，他突然灵机一动，走到商店里去，二话不说，敲碎玻璃，想要抢夺钻石。

路人见状，当场就把他抓住了。于是，他开始嚎啕大哭，并且直喊冤枉，引起了众人的好奇。其中有一个路人问他：“为什么你当着大家的面抢钻石，还说你是冤枉的？”

“我当时并没有看见任何人，只看到‘钻石’而已！”他满腹委曲地回答。

故事中的主角，错把“钻石”当成使他富有的“目标”，最后落得“锒铛入狱、凄惨万分”的下场。

不可否认，“名利”、“财富”、“权势”是人人所称羨、追求的目标，但是，我们如果一味地把“目标”锁定在追求虚名短利、形式上的财富、虚假权势上，却忽略了人生的真正意义、忽略了生活的目的。永远都搞不清楚内心的“真正需求”与社会之间的差异，到头来只会丧失了自我，白白浪费生命罢了。

所以，每个人在“设定目标”之前，一定要先设定自己的“价值观”，价值观明确了，才能设定正确的“目标”，然后才会去做正确的“事情”，才能够成就一番大事业！

● 汽车大王的成功要诀

要成为伟大的人，先要有伟大的目标！

你想成为什么样的人，就得设立什么样的“目标”。

《人生的思考》的作者詹姆士·艾伦说：“当你畏缩不前，你变得渺小；当你胸怀大志，你变得伟大。”

你想成为达到巅峰的人，就先要有一个“伟大目标”！

明确目标, 牢牢把握奋斗方向

Aim

汽车大王亨利·福特第一眼看到蒸汽汽车, 就“立定目标”, 决心要创造出“电动汽车”来改善人们的生活形态。

福特从小对机械有浓厚的兴趣, 他总是有办法把零星的玩具变成有用的工具。

123

12岁时, 他随同父亲驾着马车进城去, 在离底特律约八里的路上, 看见一辆蒸汽汽车, 当时他非常惊讶, 心中产生疑问:

“好神奇啊! 可不可以使用汽油动力引擎来做呢? 或许我可以尝试看看!”

从那一刻起, 他的心中萌生了一个伟大的愿望, 由此又确立了一个目标: “给我十年的时间, 我一定要生产出一辆用汽油推动的车子。”这个明确的、伟大的目标不断地在脑海中浮现, 有如磁铁般吸引着他, 并且带给他巨大的希望。

在一般人看来, 这一切似乎不太可能, 但他相信条条大路通罗马, 只要坚定不移地向着既定的目标努力, 终有一天, 他会把梦想变成现实。

有一天, 他对父亲说: “我不想在农场生活一辈子, 我希望做一个有影响力的发明家, 我要发明一辆用汽油作燃料的车子。”

隔天, 他离开家乡到底特律附近的一家工厂, 当了一名机械学徒。在三年的学徒生涯过程中, 他不断朝自己的目标前进, 他对机械有了更深入更完整的了解。

他的梦想日日加深, 目标愈来愈明确, 每天晚上从工厂下班后, 便废寝忘食地进行汽油引擎的研究发明。

福特说: “工程师可以从机器中得到点子, 一旦触类旁通, 我就会把梦想付诸实现。”

在福特设定目标的 17 年后，也就是在他 29 岁时，终于制造出可以自行驱动的汽车了。在当天的试车会场上，驻底特律的记者前来访问：“亨利先生，请问你之所以成功，最重要的诀窍是什么？”

他脸上洋溢着笑容说：“我想，应该是要有远大的目标吧！”

“目标”像一张航行图，一旦订立了目标，你就会明白你所航行的方向以及你正在做什么。如果你的目标越明确，越能描述，那么目标的吸引力就越大，你就越能够实现它。

福特之所以能够把梦想变为现实，并成了汽车史上不朽的传奇，最主要的原因是他能够有伟大的目标，使他的内心不时地充满无限的动力，并积极地朝向“目标”昂首阔步、全力以赴！

而一般人之所以未能获得内心所期望的成就，则是他们不设定目标或是设定的目标微不足道，这些人的生活总是一成不变、缺乏动力，如此一来，未来的五年、十年只不过是今天的延伸，根本起不了什么大的作用、好的影响。

《湖滨散记》的作者梭罗曾说过：“人们终究只能射中原先瞄准的目标范围。所以，最好把目标订得高些！”

所以，你要有多伟大，全赖于你的“目标”有多伟大！当然，这并不意味着让你确立海市蜃楼般的根本无法实现的目标。无论如何，你的目标一定是既美好远大，又能够实现。

如果你的“目标”不够明确，从此刻起，为自己设立一个更明确的“目标”，然后勇往直前！

成功锦囊

成功人生的实现,最重要的第一步就是“立下目标”。

125

几乎每一个年轻人都梦想着能出人头地,能有所作为,能成就一番大事。

为什么 95% 的人都难如愿以偿?

因为,他们只有“梦想”,却没去“落实梦想”。

“落实梦想”,就是把虚幻的、空洞的美好想法转换成可以“付诸实现”的目标。

在确立目标前,有必要弄清几个问题:你究竟想要什么?你自身具备哪些优势?还具备哪些客观条件?当你把这些都弄清楚后,你的目标就好确定了。

这里有一套完整、实用的“设定目标”的方法和步骤,希望对你有所助益。

1. 明确写下工作或生活上的目标

用一张纸写下你工作中或生活中最重要的事物,必须清楚、明确地写下你的梦想、企盼或目标。比如减肥、退休、储蓄、晋升、求学、旅行、创业……

2. 列出“完成期限”

清楚、明确地写下目标完成的期限,比如从今天起,我每天跑三公里的路程;一年后的今天,我将存满 100 万元;我要用三年时间拿到大专文凭……

③ 3. 多用“积极性”的字眼

多用积极的字眼,比如“我要”、“我将”、“我愿”……等等。

④ 4. 把目标“订高一点”

胸怀大志,相信自己能有一张更漂亮的成绩单!不断向自己提出更高的要求,达到一个目标后就马不停蹄向下一个目标奋进。

成功人生的实现,最重要的第一步就是“立下目标”。你不妨拿起纸笔,赶快确立你的目标!

不败咒语

① 人生之伟大,是能够把梦想转换成具体可行的“目标”,而获得感动人心的成就。★

有人说:“当一个人竭尽全力为‘目标’而奋斗时,生活最伟大的意义就被实现了。”

蒸汽和煤气未经压缩,无法产生动力;尼加拉瓜瀑布的水未经引导,无法发电产生能量;生命如果没有目标,是永远没有办法成熟、前进的。

人生不只是因有“梦想”而伟大。人生之伟大,是因为能把梦想转换成具体可行的“目标”,而获得感动人心的成就。

所以,踏上成功大道之前,就必须先明确“目标”、然后“设定目标”!

关键词 14 计划

127

“计划”周全，一步步接近目标！

成功的路途也许是漫长的，但有计划的人生，
就可以把漫长的成功距离缩至最短！

成功的第 14 个关键词说的是：妥善计划你的工作、生活或事业，走你人生的一条直线。

“计划”，就是决定下一秒钟要做的事。

它是“梦想”与“成就”的一道桥梁。

如果“上进心”是成功不可或缺的燃料，“设立目标”是实现梦想的第一步，“妥善计划”就是引导你抵达目的地的地图。

凡事“妥善计划”，成功才能奏效！

你想在某一领域卓尔不群，要先“妥善计划”；

你想五年后环游世界，要先“妥善计划”；

你想在经济上不虞匮乏，要先“妥善计划”。

所有的成功、名利、财富或幸福绝不是偶然得到的，而是



成功黄金法则

Four A of the Winner

“妥善计划”的必然结果。

你会发现，善于“计划”的人：

知道自己努力的方向。

知道自己每一阶段的进展。

知道自己什么时候可以完成目标。

知道人生不同的成功阶段何时到达。

世界顶尖选手都知道，要想得分，就必须先妥善研拟战术才行。人生也是如此，想要为成功不断地“加分”，就得先有妥善的“计划”！

美国石油子哈默原本是一个种植棉花的农人。32岁时遇到经济危机而破产。之后他东山再起，在他56岁时，每年至少赚进10亿以上，成为世界闻名的亿万富翁。

在一次的访谈之中，他谈到发达的秘诀，他说：“我相信成功只需要两件事情。第一，你要清楚自己要什么，把目标具体化，然后妥善计划你的人生目标。第二，才是为它付出代价，努力实践！”

是的！光只为“目标”热情地工作，绝对是不够的。成功是要有一套可行的方法、步骤的，完善计划你的工作，将会激励你愈做愈多，一直做到你欲罢不能，有效率地把目标达成为止。

● 柯达的自我推荐广告

一个钟头的计划,可以节省三个钟头的执行动作。

129

这里有一则曾刊载在《读者文摘》的小故事,希望能与你分享。



柯达是一个努力上进、善于做“计划”的年轻人。从学校毕业后,他就迫不及待想要有一份稳定、有发展的工作,但是,找工作,要以“长期规划”的眼光来做长期考虑,“未来的发展”远比“眼前的利益”来得更重要。

一个人想要成功,一定要有方法或步骤。于是,他想了又想,为了实现找到一份理想工作的“目标”,柯达决定妥善拟定一个可行的“计划”。

首先，他订出了自己所要职位，以及可接受的薪水等级，然后设计了一个“执行计划”。

他的计划就是在所有的报纸上刊登一则“自我推荐”广告：

“工程界的所有高级主管们：您们愿意让一位刚毕业的工程师，免费为您们公司工作一个月，来展示他对贵公司的价值吗？我有独立作业的能力、敬业负责的工作态度，而且注重团队合作精神，乐观积极加上努力勤奋……”

没想到这则广告竟有那么大的吸引力。一家美国汽车公司高层人员回信如下：“请您下星期一抽空见我们的董事长，如果你的才华真如同广告上所写的那么好，我们欢迎您的加入！”

另外，某知名电器公司研发处长亲自打电话给柯达：“这个星期四，如果您方便的话，我们可以安排见个面，我很希望公司能够拥有您这么优秀的人才！”柯达总共接收到 200 多家企业主的回应。当然，柯达很轻易就获得了某企业主的青睐，找到了理想的工作，而且不需免费工作一个月。

柯达拟出“明确可行”的求职方式，使他拥有比一般人更多的选择机会，并且能够轻易、快速找到工作，以达到自己预设的“目标”。

有人说：“一个钟头的计划，可以节省三个钟头的执行动作。”

妥善的计划，或许要费些心思，但是，一个妥善的计划，可千真万确地使我们更有效率地完成事情！

就好比一个有完善计划的会议，可以比没有计划、七嘴八

明确目标,牢牢把握奋斗方向 Aim

舌的会议节省三分之二的时间。

所以,一旦我们清楚自己要做的事之后,一个妥善的“计划”就是快速达成目标的最佳途径了。

131

● 有目标,还要有科学的计划

伟大的“目标”并非一蹴而就,

想要一举达成“伟大目标”,绝对会失败的。

旧金山淘金队的首席教练泰瑞·华特是善于计划“球赛策略”的高手。

在每次球赛开始之前,他手中总是拿着球队必胜策略的单子,在球场边线上走来走去,之后召集他的队员做多次的讨论。

大家都认为他很古怪,因为大多数的教练都坐在那里,耐心等着球赛开始,而泰瑞则是千方百计、苦思冥想地“做计划”。

最令人奇怪的是,他以这种“赛前策略”方法赢得了很多的“超级杯”。

有一次新加入的球员好奇地问他:“教练先生,你在做什么呢?”

泰瑞充满信心地回答:“作计划啊!作一个如何使我们球队取胜的作战计划。”

“在这场球赛中,我必须重视守门位置、团结合作精神,并配合实地场地衡量如何攻球、夺球、守球等等,每一个部

分、细节都要经过缜密的计划，才能够屡战屡胜！”

球员接着问：“这就是你们球队每每赢得‘超级杯’的缘故？”

“应该算是吧！当你作好如何打赢一场‘球赛计划’的同时，就等于把一个看似难如登天的‘大目标’分割成一个一个容易执行的‘小目标’。这时候，你只要按着计划内容一步一步去完成，就容易创造出成功的经验了！”

是的！伟大的“目标”并非一蹴而就，想要一举达成“伟大目标”，绝对会失败的。

就好比你想要一口吞下一大块牛排，恐怕就会噎死，这时，你必须把牛排切成若干小块，然后一口接一口吃才行。

“拟定计划”就是要将伟大的目标分割成几个小目标，然后先完成一个小目标，再完成一个小目标、中目标……最后才得以完成伟大的目标。

这种逐一的完成目标，并且在心中存在着成功的念头，是绝大部分成功人士所采取的方式。

像泰瑞“计划”他的球赛一样，去“计划”你伟大的目标，视眼前的人生目标为你即将进行的球赛吧！

成 功 锦 囊

但凡是“计划”，一定要有可行性和具体化，
才称得上好计划。

我在作计划时，都是运用“SMART”五原则来实现我的目

标,效果相当良好,特别将这五原则公开如下:

❖ 1. 表格化 (Specification)

把计划“表格化”,使计划更清楚、更具体,更有操作性,有助于计划的实行。

❖ 2. 数字化 (Measurable)

把计划“数字化”,才可以衡量比较,评估进度。比如:公司今年营业额为3000万,明年营业额提升为4000万;这个月预定存5000元,一年就可存6万元……

❖ 3. 可行性 (Actualization)

拟定计划之前,必须客观考虑它的可行性。是否可执行?是否可达成?不要把计划订得太高或太低,以免失去激励性或计划的意义。

❖ 4. 记录 (Record)

把计划实行的过程,详尽、明确地“记录”下来。一来可以掌握进度,二来容易找出有问题的环节。

❖ 5. 追踪 (Trace)

在计划实行之后,如果不予以追踪,计划就有可能中途走样,甚至会中途夭折宣告失败。追踪过程中,对执行方法、完成期限、责任归属等都要有详尽的了解。

一旦如期完成目标,内心就会萌生“希望”的意念,为拟订下次计划再滋生力量。一旦不能达成目标,就得回过头来检查计划是否完善,无法完成的真正原因,然后再重新拟订更可行、更有效的计划。

不败咒语

成小事，靠蛮力；成大事，靠“计划”。

人生可以是直线、曲线、抛物线……而“直线”是抵达终点最快速的途径！

一个好的“计划”，就是你人生的一条直线，也就是在创造你成功“最快速、最省力”的方法。

有人说：“成功的路途也许是漫长的，但是有计划的人生，就可以把漫长的成功距离缩至最短！”

所以，当你不断为自己订立目标时，别忘了立即订立你的“计划”，因为科学合理的计划，能控制你每一天的进程，而你就会有一种目标就在眼前的踏实感！

关键词 15 改变

135

“改变”不了环境，就要改变自己！

时代在改变，人也要改变。

当改变可以带来成功的果实时，你为什么还不改变？

成功的第 15 个关键词说的是：不要被动消极地改变，而要主动积极地改变，如果改变不了环境，就要改变自己，使自己永远站在最有利、最顺风的位置上。

在这一日千里的时代，信息革命、科技革命无不以雷霆万钧之势“波涛汹涌、席卷而来”；变化莫测、瞬息万变的世界万物，也往往以迅雷不及掩耳的快速，在我们的眼前不停地更替、转换，前一秒钟是这个样子，下一秒钟已是面目全非了。

过去称霸国际依靠的是核弹数量，现在是“经济实力”。

过去自然资源代表力量，现在“知识”才是力量。

过去年薪代表地位，现在“创意”推动进步。

过去股东第一，现在“顾客至上”。

时代在改变，社会在变，人的观念也要改变！

早在 60 年代，美国总统肯尼迪就曾经提醒我们：“改变，是生命不变的法则。那些眼光只放在过去或是现在的人，一定会错失未来的！”

微软总裁比尔·盖兹也在他的著作《数码神经系统》中，开宗明义地指出：“未来 10 年企业经营的变化比过去 50 年还多，不是快速成长，就是加速死亡。”

升阳电脑创立不到 20 年，从最初创办的四个人，发展到今天 13 000 名员工，并成为全球电脑业的领导厂商，占有全球三分之一的市场。

当有人问到升阳电脑成功的管理哲学时，总裁麦里尼回答说：“商业竞争只有拚得你死我活，如果不是享受丰盛午餐的人，就会沦为餐盘里的‘鱼’，被人享用；而惟一致胜的秘诀，就是要不断地‘变化’。”

他一针见血地说道：“好的变化可以带来成功的果实，不断地变化才是企业惟一的生存之道。”

是的！没有一个社会是永远“富裕”的，没有一个人会永远“卓越”的。

任何一个文明或企业达到巅峰之后，如果不“追求改变、追求卓越”，只是安于他们的桂冠，终有一天会从成功的峰顶一跃而下、惨遭灭顶的。

所以，在 21 世纪的人生竞赛场上，一旦你墨守成规、不求变化，就注定要被潮流的巨浪所淹没，甚至没有办法翻身。

● 驴子和老马

拒绝改变、放弃尝试的人，
就是人生最大的输家。

137

我们都知道，棒球赛中最令人失望或惋惜的事，就是打击者连一次都“没有挥棒”，就被三振出局了。

三次的大好机会，原本可以让垒上的人前进、自己上垒，甚至可以打一个全垒打，遗憾的是，挥棒的人却因一时的犹豫、害怕或拖延而“放弃尝试”。

在人生的竞技场上，最可惜的就是“拒绝改变”、“放弃尝试”的人。金西博士认为：“他们就是人生最大的输家！”

有一则寓言故事是这样的。

话说在两百年前，驴子和老马原是一对很好的朋友。

有一天，老马兴致勃勃跑来跟驴子说：“驴兄啊！我辛苦了大半辈子，每天都是在同一个环境下生活，而且做重复的工作，我实在受够了，我决定改变目前的生活方式，我打算到南方去，不晓得你愿不愿意和我一起同行？”

驴子不以为然地说：“得了吧！现在这样不是挺好的！更何况，我的主人非常需要我替他工作。”

老马想进一步地游说驴子一同前往南方，可是驴子显然不领情。

隔天，老马便动身前往南方去了，可怜的驴子还是在那里磨啊磨啊，埋头苦干着，从此以后，他们就过着属于各自的生

4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

活了。

三年后，老马从远方归来，他第一个想到的就是好朋友驴子，于是，兴冲冲地奔到磨坊去跟驴子述说到南方的经历。驴子也难掩兴奋的心情说：“你看，我也是不分昼夜转啊转地为我的主人工作，真高兴！我们走了相同的路程啊！”

老马清了清嗓子，回答说：“是的！可是你在原地打转，而我呢？我已经环绕整个南方了！”

“安于现状”的驴子碰上了“力求改变”的老马，它们之间到底有什么区别呢？

他们各自创造了“迥然不同”的局面。可悲的驴子安于现状，不求变革，任由自己“载浮载沉、生命干涸”；而积极的老马改变了生活方式，因而得到了心灵上的成长、生命挥洒的空间。

人也是一样。过去大多数人都习惯于被动地等，等别人来请，等别人来找，等别人来送；现在是主动去争，主动去要，主动去抢。

梭罗说：“一旦环境不能改变，解决之道就是改变自己。”

几乎所有的人都不想“一事无成”，几乎所有的人都想过“美好的生活”，但是，他们却“害怕风险、拒绝改变”；因为一旦决定改变，就必须放弃眼前的安逸，就必须奔赴不可知的未来。

不求变化，维持原状，只会有一种结果：就是未来的五年或十年还是过着惹人厌的生活，并且如金西博士所说的：成为人生最大的输家。

明确目标,牢牢把握奋斗

方向
Aim

有句话说得好:“坦然接受改变,就是成功的一半!”

我们应视“改变”为人生的常态。只有“改变”,才能创造人生的无限可能,只有“勇于改变”,才能造就具有竞争力的新自我,才能达到优秀,进而达到卓越的境界!

● 非常人物有非常想法

成功人生的使然,在于决定性想法的改变!

有时候,一个想法的改变,就可以把我们引向“成功”人生或“失败”的人生。



“台湾半导体之父”张忠谋就是一个最好的例证。

张忠谋何以和半导体结下不解之缘，并且为台湾的高科技带来巨大的改变？

张忠谋 24 岁自麻省理工学院获机械硕士后，面临找工作的问题。当时，美国中大型公司若需要优秀顶尖的人才，几乎都会派人到麻省理工学院做第一次的面试。

就这样，在短短的两个半月内，他已经获得四家公司的邀请函了。由于其中两家“薪资太低”的缘故，张忠谋只能在其余的两家公司间作以选择，一家是鼎鼎大名的福特汽车公司，另一家是在专业领域毫无所知的希凡尼亚公司。

无论从哪一个角度来看，张忠谋似乎都应该选择福特。

他原本也是决定到底特律的福特公司工作的，但是，由于希凡尼亚公司比福特公司的月薪高出二元，也由于“这二元的差异”，他决定打电话到福特公司议价，看可不可以获得更高的薪资。

没想到，价格谈不拢，反而弄巧成拙。原本张忠谋可以依然前往福特公司就职，可是在他“反复思量”之后，认为半导体在未来的发展性无可限量，也许会从中得到更多更好的成长机会，所以，他毅然放弃了“较有把握、较有前途”的工作，而选择了“一无所知”的半导体业。

有人说：“当你改变想法时，你就会改变行为；当你改变行为时，你就会改变你的人生！”

我相信，成功是自己创造的，一个人只要“勇于改变”，就必定能创造出属于自己的成功。

我羡慕 IC 之父张忠谋的麻省求学生活！

我羡慕张忠谋至今无人可以取代的卓越成就！

明确目标, 牢牢把握奋斗方向

Aim

但我更羡慕张忠谋勇于改变, 敢于尝试, 奔赴不可预知未来的非凡勇气!

所以, 把眼光放远, 心胸敞开, 不论你处于多么恶劣或不利的环境, 它都将带领你走向人生最光明的坦途, 赢得最有远景的未来!

成功锦囊

★ 不断地求变化, 才能够使你获得最有利的位置。★

凡事没有绝对的对或错, 当你选择了一条路, 就永远没有办法看到另一条路的终点在哪里。

一旦你认清了“鱼与熊掌不可兼得”的事实后, 就必须下
定决心, 勇于改变, 并且全力以赴。

“改变”要有两大前提: 一个是决对不做“对自己和社会不利”的事, 如远离恶习、拒绝堕落……另一个就是决对要做“有益身心和有利社会”的事, 如发挥特长、真心付出……使自己在生活以及工作上有积极的创造力和行动力。

以下是“决定改变”的五大步骤, 照着它做, 你会发现, 改变并非难事。

◆ 1. 我要改变“什么”?

仔细想想, 找出你的问题所在, 你内心深处想要改变什么? 比如工作枯燥乏味、对所学专业丝毫不感兴趣、不会带也不愿带小孩子……

✧ 2. 列出所有可能的选择

拿出纸笔，把你所有可能的选择一一写出来。比如工作不愉快，你可以有下面的选择：“维持原状”、“改变工作内容”、“换工作”。

✧ 3. 决定你“要”的改变

评估每一项选择的“优缺点”，然后做一个关键性的决定。比如你发现工作不愉快，主要是工作内容单调，你可以选择“改变工作内容”，使工作更丰富化、更多元性。

✧ 4. 采取行动

针对问题，寻求关键人物或可信赖人物的帮助，一同解决问题。比如你可以先向上司反映你的工作瓶颈，并且提出你的想法或建议，共同解决问题。

✧ 5. 来个奖励

当你做了一个成功的改变之后，不妨给自己一个小小的奖励。比如买一本书、听音乐或观看一场演出等。

要做出关系到自己前途命运的大改变，其实很不容易，因为很少人在一生中能够有重大的改变。

那么，你不妨可以从日常生活里的小事做起，然后再慢慢扩大你的改变。譬如说，你想成为一名好歌手，你可以先试着哼唱喜欢的歌曲，然后再向较高难度挑战，学唱一首完整的歌曲……

明确目标,牢牢把握奋斗

方向

Aim

不败咒语

★ 勇于改变，人生才会多姿多彩，
生命才会有高低起伏。 ★



经常听人说：“如果改变可以带来好处，你为什么不改变呢？”

如果“变化”可以让事物向好的方向发展，则“变化”不是一件坏事。勇于面对变化，勇于提出变化，只会让生活更多精彩多姿，让生命更富有高低起伏。

不管怎么说，世上惟一不变的真理，就是“改变”。我们生活在剧烈变革的时代，暴风雨中没有平静的避风港，所以必须主动适应变革，迎接考验和挑战。

史蒂芬·柯维在《与成功有约》一书中说：“我们每个人都守着一扇自内开启的‘改变之门’。除了自己，没有人能为你打开。”

你是否想要比五年前的你更优秀、更进步？

对于美好的事物你是否曾想“多要”一点？

你确信改变之后一切将会更加美好？

如果答案是 YES 的话，那么，勇敢去改变吧！

关键词 16 自我暗示

“自我暗示”，为自己注入强心剂

生命的战斗中，“勇猛”的人不一定占有优势，
最后的胜利属于对自己充满信心的人！

成功的第 16 个关键词说的是：成功地做好“自我暗示”，并且积极地使它发挥鼓舞激励的作用。

在我们的生活里，到处都是潜移默化的“暗示”。

比如看电视、听广播、和人说笑话、听人蜚短流长，全都是借助“暗示”的力量来影响我们的行为。

当别人告诉我们如果这样做，将不会有出息时；或是以往的经验告诉我们，这样做行不通时，都在“暗示”着我们往更好或更坏的方向发展。

这些“外在暗示”的力量，会直接或间接地左右我们的意念、行为，此刻我们最需要一股“内在暗示”的力量，加以“均衡、协调”，以达到“自我激励”的效果。

明确目标, 牢牢把握奋斗方向

Aim

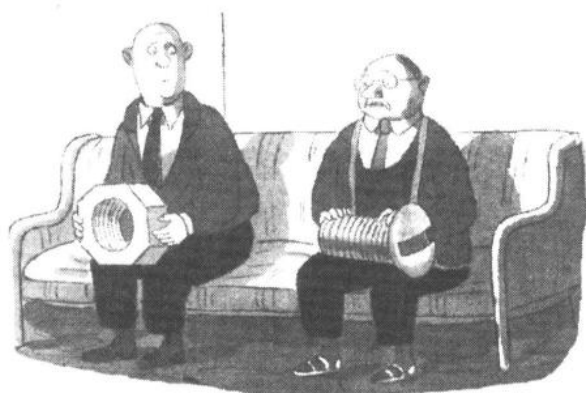
“自我暗示”是什么?

“自我暗示”, 就是一再向自己提出暗示。

“自我暗示”, 就是一种内暗示的力量。

- ★ 做好“自我暗示”, 凡事容易水到渠成。
- ★ 做好“自我暗示”, 使人热情洋溢, 心情愉悦。
- ★ 做好“自我暗示”, 能够忍受一时的挫折, 克服困难。
- ★ 做好“自我暗示”, 能够让你顺利达到目标, 美梦成真。

法国心理学家及自我暗示界的先驱艾梅尔·柯, 每天重复写下这几个简单的句子: “每一天, 每一方面, 我都愈来愈好。”



艾梅尔相信, 一个人只要每天大声朗读这句话一百次, 他真的就会一天比一天好。

现代医学证实了他的理念。医学界专家们也一致认为, 慢



4.6 成功黄金法则

Four A of the Winner

性病患者如果每天能够以乐观的态度、坚定的信心不断重复这句话，病情就会快速好转，直至战胜病魔。

美国有位极为成功的保险公司业务经理，他要求属下的业务人员，在每一次出发见客户前，要站在镜子前五分钟，口中朗诵着：“你是最优秀的人寿保险业务员，你会在今天、明天及永远都证明你是最杰出的人！”

因为有了内心积极的力量，使他们每次的全力出击，都能“大获全胜，创造佳绩”。

美国哲学家梭罗每天清晨醒来时，一定躺在床上对自己说：“我的身体很健康，工作很有趣，未来一片光明……多么有趣啊！”然后，精神饱满、热情洋溢地起身去面对新的一天。

拿破仑借助“自我暗示”的方法，常常告诉自己：“你是独一无二的！”终于使一个出身低微的科西嘉穷人，成为法国独裁君王。

更有一项科学研究报告指出，任何炙热的欲望或目标，都可成功的经由“自我暗示”的方法，确实地把我们的“潜意识”变成一块强而有力的磁铁，然后紧紧抓住目标不放，直到它实现为止。

如果你真的想让事情圆满完成，梦想付诸实现，那么，“自我暗示”就是激励成功最可靠的方法。

所以，成功的人不会轻易让不好的“自我暗示”进入潜意识中，他们的内心总是充满了自己选择的“目标”，因此，做任何事都能够获得成功的果实。

● 冠军篮球教练的秘诀

善于做“自我暗示”的人，做事更容易获得成功！

147

根据专家研究显示，人的大脑有 88% 用于“潜意识”的
思考活动。

你的每一个动作——吃、走路、喝茶或说话的背后，都有
一个强大的“潜意识”在支撑着、反映着你的表现。

所以，你想要成为什么样子，你就会是那个样子。

很多人问我，一本书或一场研讨会，可否改变他们的人
生？

我认为：“如果一个有力的、提升心灵的理念在你的‘潜
意识’中生根，并且萌芽，我相信可以！”

一个人之所以能够成功或失败，取决于你的“思想”。

一旦我们在潜意识里输入“积极”的思想，它就会带领着
我们朝向“成功人生”的道路。反之，我们凡事往坏处想，否
定自己，终究会处于“自我毁灭”的境地。

记住，只要脑海中浮现不好的念头，立即予以否定，只要
不断地重复，日后就会变成反射动作，下意识替你否定掉所有
的负面观念了。

所以，只要你注意改变自己的想法，把负面变成积极的
“自我暗示”，你的人生就会有戏剧性的改变！

伍登是美国有史以来最成功的大学篮球教练。当他还是一
个小男孩时，父亲对他说了一句意味深长的话：“‘让每一天

都成为你的杰作!’并且让它变成你最好的启迪力量。”

他时时刻刻铭记着父亲留给他的这句话。

伍登在加州大学洛杉矶分校球队时,12年之内就赢得了10次的全国冠军。当有人问及他为什么会有如此辉煌的成绩时,伍登回答说:“我和我的球员,每天都在经历‘自我暗示’的过程,而且从不间断。

“我在每天晚上上床之前,都会对自己说:‘我今天表现得最好,明天也是,后天也是,永远都是!

“让每一天都成为你的杰作!”他斩钉截铁地说。

有一次,当他和同伴开车进城时,路上的交通拥挤不堪、一片混乱,到处烟雾弥漫,仿佛眼前所见的是一个了无希望的城市。

一般人大都会抱怨说:“这个地方太拥挤,太混乱,真让人受不了!”然而,伍登却开心地说:“啊!这是一个多么欣欣向荣、充满活力的大都会!”

同伴好奇地问:“伍登,为什么你的反应和别人大不相同?”

他笑了笑说:“其实,我看的风景是我自己‘内心的风景’。当我快乐的时候,所见的世界就充满了一百个可能的机会;当我悲伤的时候,我所见的世界,还是一个充满了机会的世界!

“只有不断地运用‘自我暗示’的力量,我才能觉得世界充满无限生机,也才能激发内心源源不绝的动力。”

是的!成功的桂冠,决不会戴在那些整天抱怨、牢骚不断的人头上,而一定是落在“自我暗示”做得好的人身上。

明确目标,牢牢把握奋斗方向

Aim

以下是关于“自我暗示”一首诗的摘要:

如果你认为自己被打倒了,你就倒了。

如果你认为自己不敢,你就不敢。

如果你想赢,却认为自己不行,你多半不行!

相反的:

如果你认为你可以,你就可以。

如果你认为自己很勇敢,你就是个勇敢的人。

如果你认为自己与众不同,你就一定会出人头地。

这就是“暗示”的力量。

生命的战斗中,“勇猛”的人不一定占优势,胜利往往属于认为“自己可以”的人!

所以,善于做“自我暗示”的人,做事容易获得成



“每一天,每一方面,我都会愈来愈好,
并且大声朗读一百次!”

每一天,每一个小时,甚至每分每秒,我们都可以创造“自我暗示”的机会,并且积极地让它发挥启发性、鼓舞性。

以下的四个步骤,可以帮助你有效地做好“自我暗示”,你不妨试试。

150 4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

◆ 1. 目标要“清楚、明确”

从此时此刻起，必须先定出明确的目标，清楚明白说出自己想做什么样子的改变？将来想变成什么样子？

这个答案，我相信你一定知道！

◆ 2. 暗示性的文句必须是“肯定句”或“进行式”

避免用“我想做”、“我想变成”之类不明确的词语，因为这些都只是愿望而已，不够具体化。

暗示性的词语，必须是“肯定句”或“进行式”的句子，比如说：“我要有高超的社交能力”或者“我的社交能力愈来愈强”。

◆ 3. 词句必须“简单、扼要”

过于冗长的句子，反而没有办法“加深印象，达到效果”；相反的，简短且扼要的词句不仅可以“朗朗上口”，而且更容易注入“潜意识”中。

想想看，所有的广告词不都是“简单明了、掷地有声”吗！

◆ 4. 大声朗读

林肯在当律师的时候，每天早上都会大声朗读当天的报纸给自己听。

为什么要大声读早报呢？因为他发现以“高声朗读”的方式，记住的东西会有比默读多两倍以上效果。

所以，我建议你在做“自我暗示”时，也应采取大声朗读的办法。

不 败 咒 语

一个人如果做好“自我暗示”，
并且应用在“积极、期望”的一面上，
它的力量是无穷无尽的！

151

人与人之间都是“生而平等”的，没有人生来就应该成功，也没有人生来就注定要失败的。你也许会想不通，两个出身和经历差不多的人，为什么一个人能够成功，另外一个人却不能？

答案很简单：成功的人懂得善用良好的“自我暗示”来激励、鼓舞自己，然后把握时机，发挥潜能，全力以赴！

良好的“自我暗示”，就像在人生旅程中的一颗兴奋剂或心灵的补充剂，使我们更有力量、更积极地创造人生的“无限可能”。

所以，一个人如果做好“自我暗示”，并且应用在“积极、期望”的一面上，它的力量将是无穷无尽的！

请大声对镜中的自己说：“我是世上最重要的人！我一定会成功！”！

关键词 17 潜能

“潜能”，挖掘出来可以创造奇迹！

你在人生中某个领域的表现，
只占你全部潜力的一小部分。

成功的第 17 个关键词说的是：激发你未被开发的潜能，
创造出人生的无限可能。

心理学家詹姆士说：“你在人生中某个领域的表现，只是
你的潜力的一小部分。”研究人类潜能的科学家估计，人类有
90% 的潜能从未动用。还有一些权威专家说，人类潜藏未用的
才能，甚至高达 95%。

霍姆斯更一针见血说出“潜能激发”的重要性。他说：
“大多数人进坟墓时，脑中仍存留着还没写出的乐章。”

你可知道？一般人每分钟可以阅读 250 ~ 300 字。但是，如
果经过适当的指导，你可以学会每分钟让数千字输入到大脑，
就像超级市场辨别商品标识的解码器一样。

在激发“脑力潜能”之后，每分钟阅读 5000 ~ 7000 字，

其实并不稀奇。

蓝曼说：“每个人的心都有自己的疆界。有一面是所有的
事物都被尝试和了解，另一面则是你自己‘未被发掘’的那部
分。所有生命最伟大的冒险都在另一面。”

想想看，我们有多少潜伏的技能等待你去开发呢？

你可以学习多国语言，语言专家会指导你。

你可以成为举重选手，重量教练会帮助你。

你可以变成有智慧的人，生活经历会锻炼你。

事实上，你可以发现自己拥有更多的才能，你可以发掘出
更惊人的能量，你可以……

历史上很多伟大的发明家证明，我们的内心都有着非常丰
富的资源，只要你肯去寻找及发掘！

● 追求自我突破

“自甘平庸”是开启潜能的天敌。

我们的社会充满了抱有“差不多”精神的人，他们每天盼
望着午餐时刻的到来，以及下班铃声的响起；他们不重视本身
的才能，而且不求进步。

“自甘平庸”是潜能激发的天敌。

它不仅局限着我们在一小方块的范围里活动，而且更阻碍
了我们发展无限潜力的机会。

下面就是一则很好的例子。

比尔是克莱斯勒汽车公司的装配工人。不久的将来，他所

154 *4A* 成功黄金法则 Four A of the Winner

工作的部门要实施“全面自动化”，以电脑取代人工。

比尔和其他同事们，原以为会在装配线上一直工作到退休为止。在一切还未定案之前，比尔为了培养第二专长，他利用晚上空暇的时间去进修机械维修课程。

没想到，比尔愈学愈有心得，不仅对机器维修有了相当程度的认识，还引起了对软件设计的高度兴趣，他不断地汲取本身技能以外的知识。

大约过了两年，事情真的发生了，厂方裁减了百余名装配线上的工人。比尔得到消息后，请求与领班面谈。

他告诉领班：“公司可能需要一个懂专业维修的人，以便让这些新机器保持最佳的状态。而如果这个人熟悉装配线上的作业的话，那就更好了。”

他详细地说明，在这两年里，自己努力拓展不同领域的学习过程，领班深表认同。

最后，比尔不但留下来继续工作，而且还升了职、加了薪。

如果比尔和其他同事一样“不求突破、甘于平庸”，那么，他就没有机会去发掘本身的“潜能”，更不可能在另一领域里“一展所长”。

在现今社会里，一个企业因不适应市场变化而倒闭，是很正常的。一位在职 20 年的主管因公司合并而遭裁员，一位总机小姐因业务需要而“被迫学习电脑”，这些人原有的专长在一夕之间忽然失去了用武之地，你想，他们会有何想法？

事实上，只要他们了解，成功和幸福也许就在“另一行业、另一领域”中等着他们，只要勇于去找出“本身埋藏在其

他领域”的潜能, 就能够把自己推向成就更伟大的事业上!

● 非常作家柏吉斯

世界上没有比发现自己有能力做其他的事,
更令人振奋, 更使人富足了。

155

美国著名的作家柏吉斯是以最大的努力、激发自己潜能的成功人士之一。

他在 40 岁的时候, 知道了自己得了脑瘤的消息, 生命只剩下不到一年的时间。

起初, 他觉得很沮丧, 他对妻子莱妮说: “根据医生的预测, 我还能再活一个冬天、一个春天和一个夏天, 等到秋天叶落的时候, 我就会死去了!”

妻子难过得哽咽起来。当时, 他一贫如洗, 甚至没有任何东西留给他亲爱的妻子, 但是, 他始终知道在自己的内心深处, 一直梦想着做一位作家。

为了给他的妻子留下版税, 他决心开始做一件以前从未接触过的事情——写作, 他把一张纸放入打字机后便开始写起来。

柏吉斯突然觉得自己浑身上下充满了力量, 他渐渐不再去想自己得了脑瘤的事。在那段潜心创作的日子里, 他“卖力地写”、“使劲地写”、“拚命地写”, 把所有的精力全部投入在创作上。

一年过去了, 柏吉斯并没有死, 他的脑瘤逐渐地消失了,

156 4A 成功黄金法则 Four A of the Winner

并且奇迹般的完成了五本半的小说创作，这几乎等于伟大作家沙林杰著作的两倍！

在柏吉斯充实又努力的创作生涯中，他总共写下了 70 多本书，同时更发掘了一份隐藏已久的伟大潜能。

柏吉斯曾说过：“世界上没有比发现自己有能力做其他的事，更令人振奋，更让人满足的了。”

许多人都像柏吉斯一样，内心中隐藏了一份“未被激发”的伟大潜能，等待着你去把它挖掘出来。

柏吉斯所面临的重大危机，激发了他以最大的潜力，去面对心爱的妻子、生活、挑战、死亡……

事实上，一个有用的激励方法，不必等待某个悲剧发生或重大危机的来临，我们倒可以借用柏吉斯当年“面临困境”的态度，在内心里对“自己挑战”，然后获得“生命力”，发掘出内心“无限可能的潜力”。

成 功 锦 囊

一旦激发了自我潜能的宝库，
你想要多伟大，就有多伟大！

我们大都不知道自己究竟拥有多少“才能”，但是，一旦开启了“自我潜能”的宝库，我们就可以成就想有多伟大，就有多伟大的事业。

怎么激发自我潜能的宝库呢？下面告诉你一个简便易行的方法。

① 1. 找出你“最感兴趣”的事

除了自身所从事的工作以外,仔细想想,做什么事会使你充满活力和希望?什么是你最感兴趣的事情?

先不要考虑“这件事能够成功吗?我能成为这样的人吗”之类的问题,拿出纸笔,只要把心里想做的事一五一十地写下来即可。比如插花、演说、画画或与人相处……

② 2. 排出“先后顺序”

当你找出四样或五样的人生目标后,再排列它们的先后顺序。把“最最想做”的事先圈选出来,再把“最最想做”的事圈选出来,……依此类推。

③ 3. 衡量自己“目前的能力、年龄和状况”

从上面想做的事的清单中,根据自己目前的专业知识、工作经验、人际关系、年龄、身体状况,依序排出最可能实现的、第二可能实现的、第三……的顺序。

比如说,你现在已经40岁了,而你在纸上写下“想当医生”,但读医科至少要花七年的时间,而且必须通过国家考试,这个目标就难实现了。

④ 4. 集中火力,把焦点放在“最可能实现”的目标上

把焦点放在一个“最可能实现”的目标上,并下决心立即着手实施,并矢志不移,久而久之,必会实现目标。

心理学家说,如果你每天花费一个小时,彻底思考任何一个问题或做任何一件事,并持续五年的时间,你会发现,你已经成为那个领域的专家了。

所以，不要迟疑，立即行动并持之以恒地去做吧！

不败咒语

除了你自己，谁也不会在乎你的年纪有多大，
人家只注意你能做什么！★

有人说：“除了你自己，谁也不会在乎你的年纪有多大，
人家只注意你能做什么！”

以《力争上游》勇夺艾美奖的演员豪斯曼，一直到 70 多岁才成为职业演员，在观众的眼中，他就是一个活脱脱的人生演员。

克罗克在 52 岁时创立了闻名全球的“麦当劳连锁店”，
为众人带来了“更便利、更与众不同”的生活形态。

所以，不论你在什么样的年龄层，也不论你处于多么恶劣的环境中，把“潜能激发”作为人生最重要的功课，一定会取得惊人的成就！

关键词 18 学习

159

“学习”永不停止，脑力决定实力！

我们有幸生活在人类历史上

第一个前人所遗留的知识、智慧及美丽，

可以让每一个人分享的时代！

成功的第 18 个关键词说的是：学习、学习，终生学习！

惟有永不休止地“学习”，才能获取你所追求的成功！

强烈的求知欲是一种哲学，也是一种生存方式，因为世界上每天都有我们需要学习的新知识。这就要求我们善于利用和把握生活中的每一次机会，尽可能多吸收新知。

工作，开拓生命的视野；学习，让生命臻于完美。

一份研究“成功者特质”的报告中指出：“所有的成功人士，个个都是爱好‘学习’、永不满足的人！”

我们身处“知识爆炸、信息神速、日新月异”的时代，新的产品、新的资讯、新的技术，每天不断地推陈出新，让人“眼花缭乱、目不暇接”，除非我们持续不断地“学习”新事物、新观念、新知识……否则，连生存的机会都成问题，更遑



4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

论是否能够成就一番事业了。

不仅如此，在人文、科技以及经济汇流的超速转变下，仅仅具备“一项技能”或“专长”的人是注定要失败的，只有培养“多元的专长”，从“兴趣”或“未来趋势”出发，用一辈子的时间来储存知识技能，才能够真正“乐在工作、赢在职场”，平安快乐过一生！



林明哲“右手写小说、左手搞剧场”；袁定文从“地质博士”摇身一变成“棒球专家”。他们发展自己的“兴趣”、练就多元的“专长”，就能在职场上挥洒更宽广的空间，并且立于不败之地。

“我们今天所熟悉的新知识，明天就有可能变成‘旧

物’,如果我们停止学习,我们的生命等于就此停滞。”名人比林顿如是说。

作为一位现代人,已经融入了“全民学习、终身学习”的浪潮,谁都无法逃避!

我们究竟要如何面对这股难以抗拒的“学习”潮流呢?

作为一个希望成功的学习者,我认为首先要培养“空杯”的心态。

试想,盛满了水的杯子若想再注入更新、更多的水,毕竟是有限的,但如果能适时地把杯子里的水“放空”,就可以注入更多、更新鲜的活水了,进而取代旧有的死水。

“学习”需要一种空杯的心态。在变化快速的洪流里,只有适时地“调整自己、倒空自己”,才可以让我们的心灵注入“更具时代感、更有意义”的成功基因。

永远记住:拥有成功特质的人会持续且主动地学习,且懂得利用“空杯”的原理贪婪地学习。

你是否决定投入“终身学习”一族的行列?

你是否学会利用“空杯”的原理了?

● 两种学习法

“学习”就好比一把钥匙,可开启成功之门,改变人生。

“学习”就好比一把钥匙,可开启成功之门,改变人生。
有两种“学习”的方法对你我的助益最快,也最有效果。

第一种方法是“从挫折中学习”;另外一种方法则是“向

成功人士学习”。

1. 从挫折当中学习

处处留心皆学问。每一次的逆境、挫败以及不愉快的经历都会带来等值的珍贵财富，等待着我们来发掘它。

我曾经在大卫·弗曼多 (David Freemantle) 的演讲当中听到一句令人赞赏的话：“失败为获利之母”。

还有一句人们耳熟能详的名句：“失败是成功之母”。

绝不要被“失败”所打败。当一个人遇到了困难或身处逆境，千万不要因而产生失败感，失败并不可耻，因为世界上最可悲的莫过于不敢去面对失败及承担责任。

承认失败很难。但无法面对失败的人，失败将是他们未来的宿命。

每一位成功人士都会勇敢面对失败，并且从失败之中汲取经验，也绝对不会被失败所击倒、毁灭，他们勇于“承认自己的失败”，然后针对问题，查找出失败的原因，然后确定出可行的成功方法。

我初入社会做事时，就曾经尝到失败滋味，幸运的是我并没有被打败，反而力求突破，反败为胜。

在我服务于台湾必治妥公司期间，曾经销售一种洗发精产品——绿野仙波。由于洗发精的品质良好，它的定价也就相对的较高，我们自认为可以销售得很好。然而，事与愿违，经过几次的努力销售，结果却败绩连连。但是，我们并不服输，决定继续奋战下去。

于是，我们认真查找了失败的原因，结果发现主要的问题出在“错误的通路配销”上。知过必改，马上改弦易辙。我们

明确目标, 牢牢把握奋斗方向

Aim

决定把绿野仙波洗发精从一般商店或杂货店中转移到超市、百货行、美容材料行销售。没多久, 销售业绩急剧回升, 不到半年的光景, 就成为高价位洗发精中的第一品牌了。

从这个事件中得到的启示是, 即使是失败也不能轻易向失败低头, 同时要承认失败并从错误中找出一个可供“学习”的要点, 并且试着去应用这些得出的经验, 转败为胜。

每个人的一生都是在挫败中不断地“学习”。在任何的失败当中, 也都隐藏着成功的生机。爱迪生在未发明电灯之前, 经过近万次的失败试验后才找到了钨丝, 成功地发明了白炽灯。孙中山先生也历经了十次失败的革命历程, 靠着坚持不懈的勇气, 终于革命成功。

“失败”在成功来临之前, 总是会不断地出现的。

一旦我们从挫败中掌握到“学习”的真谛, 我们的一把钥匙, 随时开启人生珍贵的宝藏, 这种谦卑“学习”的态度, 正是我们迈向成功的助力。

2. 向成功人士学习

有句俗谚说得好: “宁愿与老鹰齐飞, 绝不与火鸡觅食!” 很显然, 成功的最佳捷径就是向成功人士学习, 汲取他们成功的经验, 虚心地向他们请教, 然后获得最大的启迪力量。而且成功者的所有成功经验和失败教训以及心理体验, 都是我们学习的最好教材, 这是花多少钱也买不到的。尤其是他们的道德水准、处世原则、思维方式、工作作风等, 都是我们学习的最好楷模。

我们周围的朋友, 尤其是那些胸怀大志、积极进取的朋友, 他们的人格特质会给我们带来某种程度上的暗示性的强烈

4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

影响，所以，在结交朋友方面，不可不慎！

通往成功顶峰的道路，可以由于交友不慎而导致崎岖不平；同样地，你的人生大道也可以因为结识一些良师益友而变得平坦易行。

我步入社会后，就非常积极参与“社团活动”，在社团里认识了青年创业楷模李成家、吴思钟、赖孝义、戴胜通、施振荣等企业家。还有不少杰出的专业经理人，如台湾氩氨总裁谷秀衡、中油公司总经理潘文炎、万客隆总经理张宏嘉、台湾必治妥总经理刘文正等，他们后来都成了我的好朋友，也是我事业上的良师，对我在“人脉开拓”以及“事业发展”上，有相当深远的影响。

成功人士常常是社团中的重要成员，我向你提一个建议：事先规划一下，并拨一些时间来参与“社团活动”，经常出席“公益团体”或“社区协会”等等的聚会，保证你会有很多意想不到的收获！

成功锦囊

不要吝惜时间、金钱或者精力，

因为你获得的将会更多！

每个人都可能知道“学习”的重要，但却少有人愿意付出“代价”。

“天下没有白吃的午餐”，让“学习”更有效果，一定得“付出代价”。

明确目标,牢牢把握奋斗方向

Aim

想获得最好的“学习”效果,要付出什么代价呢?一要投资时间;二要投资金钱;三要有明确的计划。

1. 学习必须投入时间

学习,努力学习,拚命学习,就能“拚出一条活路”来,更令同侪、同辈“望尘莫及”。

激励大师金克拉曾说过:“一个人如果每天能拨出 30 分钟的时间来读书,持续不断地学习新的事物、新的方法,两年后,就可以达到相当于大学的程度了。”

离开学校之后,并不意味学习的结束,反而是“终生学习”的另一个起点。因为人生本身就是一连串不断地学习的过程,只有每天不断地学习,才能展开人生更神奇的探险之旅!

有人说:“让自己读好书,是世界惟一的希望!”我百分之百赞同这个观点。

还记得刚入社会时,有位长辈说了一句令我印象非常深刻的话,他说:“要读好书,才能日日新,苟日新,又日新。”从那一刻起,我就养成“每周读一本好书”的习惯,而你最好也能养成“阅读好书”的习惯,因为阅读可以更大幅度扩展一个人的视野和格局。

我建议你可以和我一样,每天提早 30 分钟起床,利用早晨头脑最清醒的时候,吸收新的知识,学习更多新鲜有趣的事物。每天就寝前的 30 分钟,在我们尚未塑造美梦之前,充分地利用学习,让我们的心灵得到更多样、更有益的养分

2. 学习必须投入金钱

要树立在学习上做“自我投资”的观念。学习的途径和方



4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

法有很多：参加“夜大”、“电大”或函授，参加网络学校学习，参加专业培训班，读有益提高专业水平和身心健康的书，参加研讨会，听语言或励志录音带……

“学习”就好比为自己成功人生买“保险”一样，若能每个月拨出二千元投资在自我充实上，日后必定会为你带来一笔很可观的无形资产。

◆ 3. 学习必须有明确的计划

“凡事豫则立，不豫则废。”

我们必须为自己定下“明确可行”的学习计划，然后“确实执行”。

比如：每周读一本好书、每个月参与一场研讨会或演讲、每三个月参加一个短训班、半年内学完初级英语第一册……计划不仅要有学习的内容，还要有严格的期限，因为没有时间期限，计划中的目标将无法实现。这样一来，不仅在心灵上得到“富足”，在专业领域上获得更新、更有效率的“秘诀”，使事业一帆风顺地得到拓展，更让我们的人生因学习而变得丰富充实，多姿多彩。

◆ 4. 学你所爱

学习是一件很辛苦的事，如果学自己所喜欢的知识，就会有兴趣，就会感到苦中有乐。

如果无法确定自己喜欢什么，现在教你一个办法。在你看书、看报纸、看电视时，把自己最感兴趣的事记在纸上，记了几星期后，回过头来看你记的东西中，哪些出现的频率最高，那就是你所喜欢的。

学习,一定要“循序渐进、聚沙成塔、努力不懈”,这样才会有所成效。终有一天,我们会发现,经过这些“点点滴滴”的累积,我们的言谈举止、气质文化也会有相当程度的精进,造就迈向成功最“强而有力”的康庄大道。

不败咒语

✧ 学习不仅限于一种形式、一种观念,而要成为生命的一部分,因为人生不学习即等于死亡。✧

学习应该不仅限于一种形式,学习的内涵应该更加深广。

我们可以跟一棵大树学习“虚怀若谷”的气度,因为结出果实时,它不会傲慢地把头抬得高高的,反而谦逊地低下头来。

我们可以跟鸟儿学习“服务、互助”的精神,它们会悉心照料幼鸟,更会用鸟喙帮助水牛搔痒。

我们更可以学习蚂蚁“勤奋、努力”的精神、大树历经风雨摧残后的“韧性”以及“独立自主”的一面……面对丰富而含蓄的大自然,我们不禁要感慨:“人生无处不学习啊!”

要更好、更成功的秘诀只有一个:“终生学习,处处学习,永远保持高度的学习热忱!”

关键词 19 勇气

“勇气”十足地说：“我们仍继续航行！”

只要前进，不改变其方向，即使无路可走，
亦可新辟道路，达成目的。

成功的第 19 个关键词说的是：勇于尝试，勇于冒险，勇于面对人生的挑战，做一个真正的勇者。

人生的另一个名字叫做“勇气”！

“勇气”，可以说是激励一个人不断地尝试、冒险，屡战屡败、屡败屡战的内在力量。

人生永远不会只是一条“直线”，它很可能是“半条直线”加上很多的“曲线”，亦或者“曲线”再加上“抛物线”。

当你往前走时，你会发现，人生的这条曲线上不仅有绚丽的风光，也有绵延的阴雨；于是，你再往前走，你又发现，生命充满变化的“惊奇”，生命也满布不安的“危机”；而后，你仍继续往前行走；这时，你就会发现，你拥有了“勇气”。

明确目标,牢牢把握奋斗方向

Aim

勇于面对人生各种挑战的人,才是真正的“勇者”!

历史上获得伟大成就的人,都是“‘勇’气十足、‘气’势磅礴”的人。

我们都知道,哥伦布在1492年发现了新大陆,使人类历史跨入了新的纪元。他对人类的贡献是无与伦比的。

哥伦布是个天生喜欢冒险的人,他小时候就非常向往航海,并且立志做个海员。

从担任航海的水手到舰队的船长,十几年中,他累积了相当丰富的“航海经验”以及渊博的“天文地理”知识。

古希腊学者中个别人认为“地球是圆的”,当时有很多人对于这个学说提出质疑。

而哥伦布根据自己的“观察”和“经验”,坚信古希腊学者的说法是正确的,他始终认为“地球是圆的”!

于是,他开始四处奔走,希望能游说葡萄牙国王支持他西向印度的“航海”设想。可是,葡萄牙国王没有答应他的请求。

哥伦布又将目标转向西班牙,希望西班牙国王能够支持他的“航海计划”。

很不巧的是,当时西班牙与摩尔人正在打仗,于是哥伦布的计划迟迟没有被批准。到了1492年,西班牙人战胜了摩尔人,国王才批准了他的“航海计划”,而这时他已经41岁了。

在航海的过程中,他们遇到了狂风暴雨的袭击,经历了惊涛骇浪的考验,又碰到了“火山爆发”,这次航海可谓险象还生,艰险异常。在最艰难的时刻,船员们因看不到生还的希望而“怨声载道、趁机叛乱”,哥伦布却凭着“坚忍不拔”的惊

170 成功黄金法则

Four A of the Winner

人毅力，克服了艰难险阻。在航行 70 多天后，他们终于抵达了“西印度群岛”。这一次，他发现了古巴、圣那尔瓦多里群岛等地。

后来，他又带领着航船三次出航，陆续发现了牙买加、中南美洲各地，也就是“新大陆”。

哥伦布凭着非凡的“勇气”和无比的“毅力”发现新大陆，实现了人生最伟大的理想。

“今天我们继续向前航行，方向西北西！”大航海家哥伦布在他的航海日记中，每天都要写下这句话。

尽管在航海的过程中，天灾人祸不断，船员几乎叛乱，他自己几乎被愤怒的船员打死，在所有天时、地利、人和全都荡然无存的不利条件下，他还是“强忍泪水，咬紧牙关”，以“今天我们继续向前航行”的决心和毅力，度过重重难关。

在这竞争异常激烈的年代里，我们决不能奢望坐享其成，而应该像哥伦布那样永远怀着发自内心的非凡勇气！

哥伦布曾说过：“不敢冒险的人，就是一无所获的人。”

敢于“冒险”，才能带来人生的改变，才能创造更多的机会。勇于“冒险”，你才能从中得到体验、信心、经验、力量……

所以，当我们已经习惯了平静安逸的生活时，你是否有勇气改变一下，让一切都重新开始？

在我们的生命里，你是否敢于去发现那尚未被发掘的潜质和能力？

如果你肯拿出“勇气”来，相信你可以做到！

● 要重视和培养勇气

除了保住性命,其实人最欠缺的不是“财富”,
而是“勇气”。

121

话说一名强盗进入屋中,二话不说拿起利刃胁迫主人说:
“你要钱还是要命?”

主人惊慌失措地回答:“当然是要钱,没有钱,以后怎么办?”

聪明的你,一定会选择先保住性命,可是“贪心”的主人却选择了“金钱”。

很多人将“安全感”建立在金钱、名利或不动产等有形物质上,由于它们“看得到、摸得到、碰得到”,所以带来了所谓的“安全感”,而人们一旦失去了“安全感”,就会显得“恐惧、不安”,甚至“无以为生”。

西班牙小说家塞万提斯一针见血指出“勇气”的重要性,他说:“丧失财富的人损失很大,可是丧失勇气的人将一无所有!”

所以,除了保住性命之外,其实人最欠缺的不是“财富”,而是“勇气”!

另一个故事是这样的。

从前,有一个猎人在森林里迷了路,整整两天他都在这片偌大的森林里打转,始终找不到出路,后来他身心俱疲地走到了一条小溪边。

眼看自己又累又倦地困在森林里，他的精神几乎快要崩溃了，看见溪流里几近干涸的水，不禁叹了口气：“唉，靠这一点点的水，我还能生存下去吗？”

就在此时，水边的草丛里传出一阵嘈杂的声响，他慌忙举起了手边的弓箭，预备把即将出现的野兽一箭射死。倏忽，嘈杂声停止了，他看见一个陌生人站在他的面前。

猎人兴奋极了，激动异常地抱住对方说：“谢天谢地！壮士，我真的很高兴看到你，你知道吗？我已经迷路两天了。”

眼里泛着泪光的他，看见了陌生人就好比看到了“救世主”般的兴奋，他天真的以为陌生人可以带领他逃离这既可恶又可恨的地方。

他高兴地大喊：“快！快！快点告诉我，出路在哪里？”

“有什么好高兴的！我已经迷路一个星期了。”陌生人冷冷地说。

最后，两个人都饿死在森林里了。

在这个故事里，我们看到猎人在迷路两天之后，已渐渐丧失了生存的“勇气”，等到陌生人出现后，他又一味地想依赖别人，最后终于失去了宝贵的生命。

史密斯说：“世上有许多天才，都是因缺少了一点勇气而没落的。”

是的！有勇气的人，往往凭着“坚韧的意志力”全力以赴，坚持不懈，使自己的生命继续延续下去，甚至活得更坚强；失去“勇气”的人，总是坐以待毙，被动地等着奇迹的出现，让生活了无希望，生命意义不再。

完成一件事，需要“勇气”；坚信某种信念而不动摇，需

要“勇气”；临危不惧，勇克困难，更需要“勇气”！

成功锦囊

173

培养锻炼你的勇气，
有了勇气你就可以伟大起来。

人的勇气是要加以锻炼、加以激发的！只有通过锻炼，才能使你的勇气倍增；通过“激发”，才能使你成为人生真正的勇者！

以下的四个方法或诀窍，只要循序渐进地去做，就必能看到相当的成效。

1. 不要为自己找借口

不要用害怕、恐惧、变化、没安全感……，作为自己“不敢冒险”的借口。要知道，这些不但会阻碍我们的“成长”，更使我们永永远远与“成功”搭不上边。没有了借口，也就没了原谅自己的理由，勇气才有可能“出生”并“成长”。

2. 改变心态，调整观念

要知道，“变化”不是一件坏事。勇于变化，才会让生活“多采多姿”、生命有“高低起伏”。而且整个社会、整个世界都在变化，你不变化怎么能生存，怎么能发展，怎么能成功。

在现实社会的压力下，勇气也会迸发。

3. 一点一滴地改变

你可以从日常生活中“小小的改变”开始，然后慢慢地“扩大”你的改变。

譬如：不会唱歌的人可以试着哼哼歌曲、一直有兴趣学英语的人可以马上报名英文班、很想尝试冒险的人也可以选个好地方尽情地裸奔一下……

4. 勇敢往前踏出一步

“凡事起头难。”但是，一旦有了好的开始，也就成功了一半。

只要你敢于踏出第一步，就会勇敢地迈出第二步，然后第三步……如此一来，“勇气”就会在内心慢慢地滋长，而且日渐壮大。

如果你不想做懦夫，不想被时代淘汰，就应该立即拿出勇气来。

不败咒语

人生就是一个接一个的挑战和考验，
必须不停地创新、前进。

没有风浪，显不出水手的“腕力”，不临战场，试不出将上的“勇气”。

所有的智者和伟人们，他们面对各种艰难困苦，依然坚定不移地坚持下去，这需要一股莫大的“勇气”！

你呢？你虽然不能同伟人相提并论，但你拥有自身的优势、才能、智慧……，只要你愿意把“勇气”注入你的内心，

明确目标,牢牢把握奋斗方向

Aim

让它彻底变成一项可贵的特质时,你也可以“伟大”起来。

有一句话说得好:“今日之我胜之昨日之我。”

人生就是一个接一个的挑战和考验,必须不停地创新、前进。做个勇敢的人,才能享受生命中的“五味杂陈”;做个勇敢的人,才能够创造更美好的未来。

175

请记住:一个人可以财产耗空、名誉扫地、能力全无……,但绝对不能没有“勇气”!

第四个法则：

竞争技能， 实现目标理想的资本！



推销自己 人际关系
时间管理 沟通 幽默

关键词 20 推销自己

179

“推销自己”，编织人际关系网！

“自我推销”，让平步青云、鱼跃龙门
不再只是个梦。

成功的第20个关键词说的是：做好“自我推销”，点燃
人际关系的火花，奠定成大功、立大业的基础。

“自我推销”，就是在最短的时间之内，成功地把自己推
销出去，让人们认识你、接纳你

一个人体现生存价值的第一步，就是把自己推销给他人，
争取到一个充分施展才华的机会。

而抓住每一次机会，成功做好“自我推销”，就会让你在
人群里成为“光芒万丈”的主角。

在一次编辑人协会的年会上，马先生和王先生都受邀作大
会发言。

王先生手拿一叠演讲稿首先上台，因为他学富五车，讲起
话来如连珠炮似的滔滔不绝，台下的人听得如痴如醉、回味不



4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

已，不知不觉就用去了大半的时间。

接下来轮到马先生上台演说。

因摸彩的时间快到了，大家见他手上拿一大叠演讲稿，不禁交头接耳起来，担心会延误了摸彩时间。

没想到，他上台后爽快地说：

“我是老马，老马吃草，愈快愈好。我手上几万字的讲稿，请协会统一发表，大家看后如果有问题，请来找找我！”

话音刚落，全场立即欢声雷动，掌声四起。这下子，认识马先生的人更喜欢他，不认识他的人在这一瞬间也对他有了深刻的印象。

这是一则成功的“自我推销”。

常有人说：“在人际文化里，最首要的任务，就是把自己行销出去。”

在复杂的人际文化里浮沉，“人际关系”是成大事、立大业的基础，而“自我行销”就是奠定雄厚基础的燃点。

成功的“自我推销”，可以让你受人欢迎、讨人喜欢。

成功的“自我推销”，可以广结朋友，建立交际网络。

成功的“自我推销”，可以迅速地从茫茫人海中脱颖而出、获取机会。

成功的“自我推销”，可以让你平步青云、鱼跃龙门。

很多知名的政治家、演艺人员或作家等，都是“自我推销”的绝妙高手，他们每发表一次言论，每在镜头上曝光一次，每出版一本新书，无一不在淋漓尽致地表现自我，以提升更高的知名度。

所以，在竞争激烈的时代，一个人想要出类拔萃、脱颖而出

出,成功的“自我推销”绝对是最迅速、最可靠的方法。

● 向自己推销自己

连你都不相信自己是独一无二的,还有谁会相信?

181

在向别人推销自己之前,先向自己推销自己。

所有成功地自我推销的高手,都是先成功地把自已推销给自已。



或许你会问:“如何向自己推销自己呢?”

很简单,学会“喜欢你自已”,“百分之百的相信自
己”。

世界重量级拳王穆罕默德·阿里就是一个擅长向自己推销



4.16 成功黄金法则

Four A of the Winner

自己，而轻易地使对手败得溃不成军的人。

不论在赛场上、报章杂志报道上、休息室或媒体上，阿里每每不断地提醒自己：“阿里，你是最棒的，你是世界最顶尖的选手！”

有一次，他与对手里昂·史宾克即将比赛，他在赛前召开的记者招待会上，大声疾呼告诉媒体，他要在五回合以内击败里昂，让大家见识什么叫做“世界超级拳王”……

到了比赛的时候，为了使“效果”达到最高点，在赛场上当裁判宣读比赛规则时，他凝视着对手的眼睛，并且借机告诉对手待会儿如何击败他。

你知道吗？这是阿里“推销自己”的最有力方式。

他无所不用其极地做“自我推销”，不论在什么时间、场合或面对什么样的人，都不放过任何机会，勇于推销自己！

接下来，在世界性的拳击比赛现场转播中，千千万万的人都亲眼目睹了他赢得“世界超级拳王”的事实。

试想，如果连你自己都不相信自己是独一无二的，还有谁会相信？

在人生的竞赛场上，我们可以像阿里一样有“石破天惊”的自信，勇于推销自己，最后获得胜利；我们也可以倒下去让裁判开始读秒，而后“兵败如山倒”。既然“主动权”在自己手中，何不选择当个“永远的赢家”！

所以，你必须具有百分之百的自信，随时以“我是第一名”的正字标记示人，如此一来，在“自我推销”的路途上，你已经成功了一半。

●打破藩篱，主动出击

创造“自我推销”系统，人际网络就向四面八方扩散，
而且永无止境。

183

随着生活节奏的加快，功利色彩的蔓延，每个人的自我意识提升，造成了人与人之间的“冷漠”以及“疏离”。

占时候的人们都说“远亲不如近邻”，又说“远水救不了近火”，他们把“敦亲睦邻”、“守望相助”的精神切实地落在生活上。

而如今呢？住在同一栋大楼的邻居，经常见面却不相识的“大有人在”，而且即使进入电梯，大家也绷着张扑克脸，直到电梯门开启。

事实上，要打破“冷漠”、“疏离”的人际关系，创造充满“人情味”的生存环境与机遇并非不可能，而是要靠一些成功的技巧，做好“自我推销”就是第一步。

话说有一对夫妇要搬进台北市一座八层楼的大厦里，在此之前，他们必须先装潢新居，可是，又怕动工时所发出的噪音会惊扰了邻居。

于是，他们想出一个办法，就是在大举开工之前，一家一家地登门拜访。如此一来，除了可以认识所有的邻居，又可以表现出自己的诚意。

那么，他们怎么“自我推销”呢？

他们挑选了一个适当的时机，买了些纪念性的礼物，挨家



4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

挨户地逐一拜访。

“您好，我叫张朋，不是地上爬的蟑螂。我们夫妇刚搬进来，家里乱糟糟的，大约需要装潢一个星期左右，还请多多包涵！”

“张先生，欢迎您加入我们社区，有需要帮忙的地方……”

就这样，夫妇俩很自然地把自己推销出去了。

“自我推销”，关键在于主动出击。

你有没有发现，所有成功的领袖人物、政治家以及企业家，他们总是率先趋前向群众“握手”或“拥抱”，而这小小的动作往往是展现“亲和力”，创造“人脉资源”的致胜先机！

所以，人们对你“印象深刻”或是“产生好感”，关键是在做“自我推销”的那一刻，你是否充分展现了诚意，你是否善用独特的魅力，然后脱颖而出、获致好评。

“自我推销”就好比通电一样，只要你主动点燃“自我推销”系统，你的人际网络就会向四面八方扩散，而且永无止境！

成 功 锦 囊

✧ 做好“自我推销”在于身体力行，而且永不间断！ ✧

我们希望在别人的心中留下深刻的印象，我们希望每一次的“主动出击”都能获得良好的“回应”。

资本 竞争技能,实现目标理想的 Ability

那么,就要做好“自我推销”,而且第一次就要成功!

“自我推销”可分为四大类:“女性”的自我推销;“年轻人”的自我推销;“年长者”的自我推销;以及“公众人物”的自我推销。

不论你的职业是什么,也不论年纪多大,以下的法则都能帮你更成功地推销自己。

※ 1. “女性”的自我推销

- a. 挺胸抬头,腰杆挺直,这样显得更有魅力。
- b. 以亲切和蔼的态度建立良好的专业形象。
- c. 不在工作的组织机构中拉帮结派,否则将无法建立良好的人际关系。
- d. 时时刻刻展现自信,让自己魅力四射。

※ 2. “年轻人”的自我推销

- a. 浑身散发着活力和热忱,年轻就是最大的本钱。
- b. 有远大的目标,有积极进取的信念。
- c. 做人层次放低,说话层次拉高。
- d. 精力集中,时刻关注社会与时局的变化波动。
- e. 凡事持之以恒,坚持不懈。

※ 3. “年长者”的自我推销

- a. 每天坚持看报章杂志,参加公益活动,与社会保持密切联系。



4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

- b. 与年轻人交朋友, 保持青春活力。
- c. 注意身体保健, 保证身心健康。
- d. 建立良好的生活习惯, 以热情示人。
- e. 以今日之我胜昨日之我, 以明日之我胜今日之我。

4. “公众人物”的自我推销

- a. 主动争取在媒体上曝光的机会。
- b. 参加各种高知名度的社团, 并踊跃参加活动。
- c. 到社团、社区或学校做专题演讲, 传授专业知识。
- d. 参与公益活动, 建立良好的公众形象。
- e. 维护社会公德, 展现修养与魅力。



克服胆怯心理, 勇敢迈出

“自我行销”的第一步!

《纽约时报》曾经有一篇谈社交焦虑的报道指出: “充满陌生人的聚会, 就是‘自我推销’的最好场所。”某知名演说家也坦言: “学习在众人面前演讲, 就能克服内心的恐惧, 同时能够成功地做好自我推销。”

是的! 要克服对陌生人、对陌生环境的恐惧, 做好“自我推销”, 最有效的方法就是“投身进去”, 投身到人满为患的

竞争技能,实现目标理想的 **资本** Ability

陌生场所,然后训练自己面对陌生人,强迫自己克服羞怯,勇敢地在大家面前演讲说话,久而久之,就会增加对自己的“自信”,最后终会大胆地面对你周围的人际关系。

别害怕!别气馁!勇敢地迈出“自我推销”中的第一步!



关键词 21 人际沟通

“人际沟通”，保持良性互动！

重视“人际关系”的发展，
才能活得下去、活得快乐、活得有尊严！

成功的第 21 个关键词说的是：重视“人际关系”的发展，打开生活上、工作上或生命的格局。

所有人际关系都是一种互动，人与人的互动越多，就越拥有真正的意义。

成功人士个个都是最讲究“人际关系”的个中好手！

统一企业集团总裁高清愿说：“人可以老，人际关系不可以断！人际关系重于一切。因为你做人好不好，在这个社会都会有人评价和传颂。”

一个虽然才华洋溢、专业知识一流、聪明才智超群，但人际关系却极差的人，想要出人头地、领袖群伦，实在不是件容易的事。

一个人际关系好、群众威望高、深受大家拥护爱戴的人，

人气自然会不断攀升、甚至会一飞冲天,自我发展的路就会顺利通畅,成功的几率也大大增加。

你,今天接触过多少人?

你,平均一天或一星期内会接触多少人?

想想看,你每天如此频繁的人际活动:

从一早开始,看见李四在晨跑,你们打了声招呼;

熟识的早餐店老板为你多准备了一片寿司,碰巧张三也在同一家店里;

上了班,主管向你介绍新同事,你很高兴,又多了一位共同奋斗的新伙伴;

下午,你到银行办事时,碰到了王五、林三,你们相谈甚欢;

拖着疲惫的身心回到家,家人很体贴地为你准备热腾腾的晚餐……

和人接触的那一刻起,你的“人际关系”就开始了!

印度精神领袖克里希那穆提说:“‘人际关系’永远不会停止。生存就是与人产生关系打交道。”

如何才能顺利投入与人接触的关系中?如何与人相处得更和谐、融洽?

是抱着“戒慎恐惧”的态度?还是迫不及待想逃离人群现场?

人,不可能完全地离群索居,与其以“逃避”或“距离感”的态度来面对这个世界,还不如花点心思和人维持“快乐和谐”的关系。

通过“接触”,我们可以更加掌握人与人之间的互动关

系；通过“了解”，我们可以找寻到志同道合的伙伴或共度一生的爱人；通过“相处”，我们可以在生活上、事业上两相得益。

所以，一个人若想在充满人际关系的社会里，活得下去、活得快乐、活得有尊严，就不得不重视“人际关系”的重要性！

●善用人脉资产的候选人

一个人的能力，不如与他人相处的关系来得重要。

所谓人际关系，应该是看你能给对方多少，而不是对方能为你付出多少。即使你需要从人际关系中得到回馈，最重要的还是看你为对方付出了多少。

话说有一个新人出来竞选市长，他为人热忱、积极，又乐于为民众服务，很受人们的欢迎。

他每天日以继夜、马不停蹄地到处演讲、拉选票，为的是和老市长一样，求得胜选。

最后，这位新人果然高票当选了！

有人问他为什么会出来竞选，他半开玩笑地回答：“因为不喜欢老市长的处事为人，所以就出来跟他竞争！”

问的人又说：“奇怪，你是怎么击败老市长、夺得胜选的呢？”

“我想是因为每一个‘认识我’和‘喜欢我’的人都投我一票，而每一个‘认识他’的人也投我一票吧！”说完，他哈哈大笑起来。

竞争技能, 实现目标理想的 资本 Ability

老市长经验老道、知名度高, 照理说当选的几率应该很高! 可惜的是, 他做事总是从自身利益出发, 很少从他人利益出发, 以致于“人际关系破产”, 最后败在一名新人手下。

新人虽然经验浅、知名度不高, 但他懂得利用良好互动的人际关系来树立自己的形象, 才能获得不错的群众基础。



有人说: “人际关系的好坏, 决定了一个人成败的所在。”

不错! 企业经营的成败, 取决于团队的“合作”程度; 而人际关系的成败, 就全看你有没有良好的“互动”关系了!

所以，“人际关系”运用得宜，不但可以为你开拓生活中的视野、找到快乐的人生，更可以在事业发展的道路上助你一臂之力！

成 功 锦 囊

你要别人如何对待你，
你就先好好地对待他人。

当今社会，人际关系是时常转换的、重叠的，你今天的属下可能成为你明天的上司；你今天的客户也许明天就成了你的顾客；过去的朋友可能成为现在的对手。怎样才能有效地运用这变化无常的人际关系呢？

首先要分清每个人所承担的不同角色，比如朋友、同事、上级、下属、客户、老师、学生等。第二，不要被动地让这些关系自然发生，要积极培养和发展关系，要让自己成为他人生命中有意义的角色，因为你可以给他们带来愉快和方便。你每天都要与人打交道，并且不断地变换角色，不要让这些机会溜掉。旧有的人际关系要有效运用，新的人际关系要积极培育，这样你才能增加自己的生活经验，困难时才能有众多的力量支持你、帮助你。

你的朋友很喜欢与你来往，当你有困难时，他们乐于施以援手、给予帮助？

半夜你被家里的猫吓了一跳，家人会亲切地安抚你的情绪？

竞争技能,实现目标理想的 **资本** Ability

193

当谈论到你的罗曼史时,大家都露出兴奋、期待的神情,并且专心倾听?

你的同事穿了一件有品位的衣服,你会大加赞赏,还是待搭不理?

如何通过人和人之间的良好互动,使你的“人际关系”更温馨、更丰富、更有意义?

我们很想知道答案。

很简单,它惟一的答案是:“你要别人怎么对待你,你就先怎么对待别人!”

永远记住,“己所不欲,勿施于人”!

下面阐述的五条原则,可供参考。

♥ 1. 从“诚意”出发,大声赞美

法国亨利四世说:“一汤匙的蜜糖,比二十桶酸醋捕抓到更多的苍蝇。”

由于含蓄民族性使然,我们往往开不了“千百斤重”的金口,吝于赞美别人,以致于错失了“人与人互动”的良好机会。

有一句话说得好:“‘赞美’就好比腊肠,爽口甘甜,恰到好处。‘谄媚’则浓腻得令人难以消受。”

赞美和阿谀的差别,其实就在一线之间。有了“诚意”,才能显出赞美、赏识之妙;少了“诚意”,就只是一味地奉承、谄媚罢了。

适度的赞赏,不仅是“人际关系”的润滑剂,更可以让己从中获得友谊、爱情、工作、美好的人生。

☞ 2. 以“宽恕、谅解、同情心”来取代批评、责备或抱怨

有人说：“如果你想采集蜂蜜，千万不要踢翻了蜂巢。”

即使要批评或指正一个人的“缺点”，不妨先给予“适度”的赞美，这样一来，二者有了平衡点，对方才不致于太难堪。

“爱人者，人恒爱之；敌人者，人恒敬之。”

凡事站在“他人的立场”来思考，将心比心，要懂得宽恕、体谅，才是“人际互动”的灵丹妙药！

☞ 3. 对别人感兴趣，并且围绕对方感兴趣的事物交谈深受

美国总统罗斯福是“人际关系”中的个中好手。

他常常在“小事情上”表现出对他人的兴趣。有一回，他看见仆人身着色彩鲜艳的衣服，就谈论起了“色彩学”；又有一回，他在路上碰见有人在下棋，就当场和人请教下棋的技巧及心得。

朋友之所以相互吸引，最大的原因是有共同的兴趣、理想或目标。所以，探寻对方的兴趣，并乐于谈论对方的兴趣，才能滋生和谐、融洽的氛围，进而促成共同的乐趣。

☞ 4. 专心“倾听”

苏格拉底说：“人有两张耳朵，却只有一张嘴。”似乎在暗示要我们少说，多听。

日常生活中，很多人经常“听而不闻”，以至遗漏、歪曲、断章取义对方的意思，导致沟通的不顺畅。

竞争技能,实现目标理想的资本 Ability

人际沟通的最大障碍,大部分在于“听”,不在于“说”。也就是说“听”比“说”更重要,也更困难。

有了“倾听”,才能增进人与人之间的互动,才能建立别人对你的“信赖感”,如此一来,自然就有良好的人际关系了。

195

5. 展现个人魅力

有一次,卡耐基学会以百位政商名流为对象,做了一项“成功致胜方法”的评估报告,其中指出:“对于成功的重要性,‘人格’更胜于智能。”

人的性格、特性、创意、气质、幽默感等等,都是影响人际关系的重要因素。只有把自己的个性“淋漓尽致”地发挥出来,呈现最“真实可靠”的一面,才能真正展现个人“独一无二”的特质。

不败咒语

我们每一个人都是只有一个翅膀的天使,
只有相互拥抱才能飞翔!

意大利艺术家克莱士·山卓说过:“我们每一个人都是只有一个翅膀的天使,只有相互拥抱才能飞翔!”

多么美的一句话啊!当我们在创造各种人际关系的同时,也在不断地创造更真实的自己。

人际关系就像一面镜子,不仅可以清楚地照见别人,更能真实地影射到自己。

所以，只有借助人与人之间的互动关系，我们才能朝向更真实的自己、更美好的人生抬头挺胸、昂首阔步！

英国数学家詹姆士·琴斯说过一句颇值玩味的話，他说：“没有一片叶子落下来，整个宇宙不受到骚动的。”

一个人不可能独自在真空中生活，怎么过其一生，跟身边的其他人都有绝对的关系！

关键词 22 人脉



“人脉”在哪里,“钱脉”就在哪里!

想图一年的安乐,那么去“耕植农田”!

想图十年的安逸,那么去“种植树林”!

想图百年的安稳,那么就要“播植人脉”!

成功的第 22 个关键词说的是:积极“开拓人脉”,让雄厚的“人脉资源”来帮你成就一切的大小事,直到取得成功。

“人脉”是什么?

“人脉”,就是当你受困扰、遭遇困难,或是想做某件事时,只要去求助他们,就会获得帮助的意思。

“人脉”是一种成就事业、实现梦想最直接的方法。它可以说是一种“大树底下好乘凉”的积极效果。

小成功,靠自己;大成功,就得靠“别人”来促成。

借力使力,就不费力。所以,懂得运用别人的力量成就自己,永远是最省力、最高明的一种策略。

很多知名的领袖、政治家、企业家之所以功成名就，除了凭个人的才能、智慧、努力之外，他们有一个共同的特性就是：擅于开拓“人脉”。

他们懂得接近“人际关系良好”的人，并将其纳入自己的“人脉版图”当中，并靠着这些关系人物不断地积极向外扩张。

有人说：“在这个世界里，没有人脉，就无法生存下去。”事实也确实如此。

某知名企业家说过的一句话，至今还使我记忆犹新。他说道：“即使我失去所有的大厂房、金钱，但只要我的‘人脉’依然存在，我就能很快东山再起！”

这话说得真好！把所有的财富堆聚在一起，你会发现所拥有的全部价值，远不如你所拥有的“人脉资源”的百分之一二。

如果你有丰沛雄厚的“人脉”基础，你会发现：

有了“人脉”，就能互通有无、互蒙其利。

有了“人脉”，就能使生活和事业平添无限乐趣和助力。

有了“人脉”，就能实现自己的理想。

有了“人脉”，就能成就事业、达成目标。

占谚说得好：“如果你想图一年的安乐，那么去‘耕植农田’！如果你想图十年的安逸，那么去‘种植树林’！如果你想图百年的安稳，那么就要‘播植人脉’了！”

我给你一条终南捷径:关注你的周围,建立你的人脉资源。

每个人都可以拥有无限的人脉关系,只要此时此刻下定决心,用心挖掘、努力培植,相信一定会成功的!

199

● 人脉是最宝贵的资源

建立人脉,首先要奉献既得的利益,也就是服务。

朱书麟是我步入社会后,在社团中结识的一位好友,他不仅在事业上卓然有成,同时在生活上也是我们几位好友的相互交流、咨询的良师益友。

除了名片上头衔满满之外,在他的身上还有很多成功者应该具备的特质,包括强烈的事业心、精湛的专业才能、远大的目标……最难能可贵的是,小朱总是在顾客或同事有需要时,跑在所有人的前面,及时地提供服务。

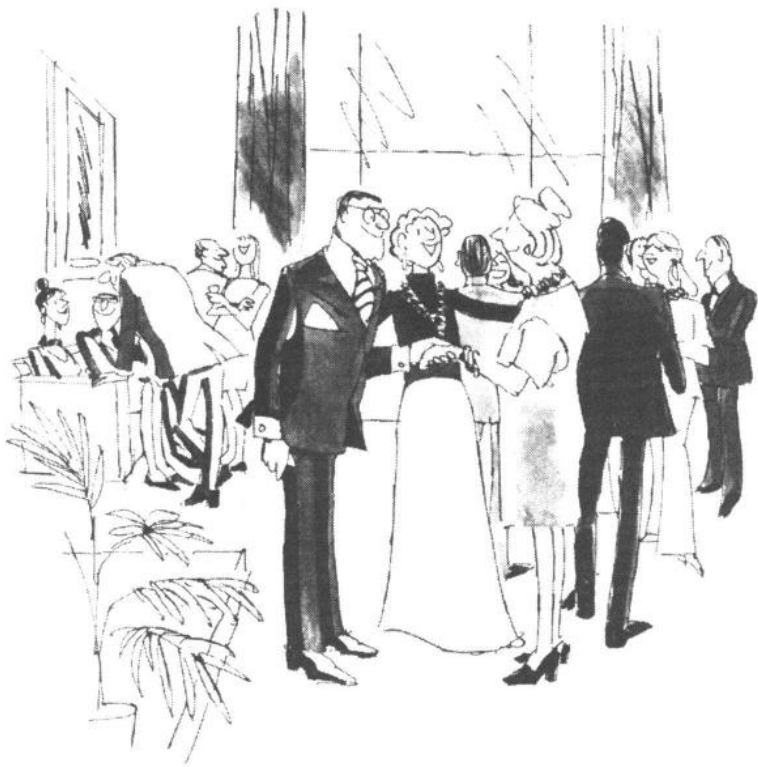
经过几年努力,他累积下来的“人脉资源”既广又深,在同行或同辈朋友的眼中,他仿佛就是一个巨大无比的“资讯流通网”,吸引着大家与他分享、亲近,同时也使他成为焦点注目的话题人物。

在前几年经济不景气的形势之下,原本制订的年营业额6000万的业绩,却严重下滑了好几倍,而所有的战略、战术突然间失灵了,这是他从未碰到的状况,无疑使得他的事业遭受到前所未有、极其严峻的考验。

这时,小朱想到了真心相待的朋友,想到了常年累积的人



脉资源，于是，他打了通电话。给服装界巨子小陈，告知他目前所遭遇到的困境，小陈二话不说，立即联络了几个业界的好友，资助了他一笔足够度过危机的资金。



而后，他又在好友小刘的“穿针引线”之下，结识了许多重量级的大客户，并且争取到长期大订单。

没想到，几天不到的光景，大家有钱的出钱，有力的出力，有点子的出点子，就这样帮助小朱度过了难关。小朱东山再起，有了直到今日屹立不摇的“卓越成就”。

竞争技能, 实现目标理想的 Ability

这个事件之后, 小朱告诉我: “如果当时没有‘人脉’, 我真的没有办法化危机为转机, 更谈不上转败为胜。”

“‘人脉’是一个个人能够获取成功的最佳利器, 也是我一生最宝贵的资产, 这件事使我更加体会到‘人脉’巨大的影响力!” 小朱自信满满地说。

201

是的! “人脉”的威力确实不可小视, 它不但可使我们在生活上无往不利、如鱼得水, 更可使我们在事业上东山再起、转败为胜!

韦恩·德尔在《心诚则灵》一书中揭示了其中最重要的概念: “建立‘人脉’, 首先要奉献既得的利益。”

在群居的社会中, 我们通过接受他人的帮助或者对他人施以援手, 才使得彼此的关系更加密切、重要。

这一层关系的维持或是再延续, 实际上是来自于个人与个人之间的“施与受”, 所以, 开拓人脉第一步就是要先付出, 也就是“服务”。

小朱时时刻刻把“提供服务”放在第一顺位, 每当顾客有需要时, 以最快的速度“解决疑惑、提供服务”; 在朋友需要帮助时, 他总是适时地“施以援手、分忧解难”, 如此一来, 才能建立良好的互动关系。

更令人惊讶的是, “人脉”能够在“最关键的时刻”发挥“最大的效用”!

所以, 在生活上、事业上或社会上, 通过“人脉”这层关系, 我们就会有“鱼帮水, 水帮鱼”左右逢源之感; 碰到重大危机、经济瓶颈时, 透过“人脉”这层关系, 我们也才能够

“转败为胜”，更快速地“化险为夷”，更领先地“迈向成功”了。

成功锦囊

★ 用真心去灌溉你的“人脉”资源，

创造彼此“双赢”的局面。 ☆

一项科学研究统计，我们每个人终其一生会认识一万人，甚至更多。

成功的人，懂得利用这一层人脉关系，不断地再衍生、再复制“第二、三层”的人脉资源；如此循环下去，就会复制更多更好的人脉资源。事实上，我们只要保持“正确”的心态运用“人脉”这项资源，在“互信互惠”的基础上发展这一段缘分，就必定可以彼此受惠、互相受利，进而创造出“双赢”的局面。

我们怎样不断地去开拓且持续我们的“人脉资源”呢？

以下“五多法则”供您参考。

✎ 1. 多参加社团和各类活动

想结识不同的人，累积你的人脉，不妨多多参加社团或各类活动。

建议你一个月参与两次聚会，三个月定期参与一次大型活动，并时常参与企业界、广告界或其他的社会组织活动，交换双方的“情报”，以增进彼此的交流。

2. 多交换名片

递上名片, 往往是人与人交往美好的开始!

你可以在初次谋面时, 以“别出心裁”的名片或是“与众不同”的自我介绍来加深、烙记彼此的印象。

3. 多与人联系

与人联系, 增加了解, 才能增进彼此的感情。

有人说: “人脉的拓展, 在于定期且持续地发送讯息以及情报。”

你可以利用传真、电话、书信或是网络便捷的通讯, 定期地发布“有利、可用”的讯息或情报给他人, 除了促进彼此情感之外, 更可以让自己形成一个“流通资讯网”, 使人乐于亲近。

4. 多服务他人

“服务”是“开拓人脉”最直接的方法。你可以多“主动服务”他人, 在“互信互惠”的原则下, 去发展你的人脉关系。

5. 多主动安排聚会

为了不断地维持、开拓人脉, 你可以多“积极安排”聚会, 然后全力以赴地让自己成为“众人注目”的焦点、“他人谈论”的话题人物, 这样一来, 就可建立“更多元、更雄厚”的人脉网路。

最后, 我要告诉你一个“赢得真正的友谊, 奠定你人脉的基石”的成功铁律: 认真对待别人的想法, 让他觉得自己很重要! 只要能让一个人觉得自己是重要无比的, 你就已铺平了和

他之间的友谊大道了。

不败咒语

★ 人脉的目的，在于扩展彼此所拥有的各项资源，
来使每个人的事业更上一层楼。★

成功人士个个都是超人气、最受欢迎的人物。

他们之所以集人气于一身，除了本身的名气使然，最大的原因则是他们总是乐于和别人分享有趣、有用、有益的资讯，并且有计划地跟人打交道，广结善缘，建立友谊。

所以，我建议你：多结交朋友，多分享有用的资讯，来建立自己专属的人脉。

约翰·霍普曾说过：“人脉的目的，在于扩展彼此所拥有的各项资源，来使每个人的事业更上一层楼。”

从今而后，“人脉”的好处，不仅深深烙印在我们的心里，并且要积极运用“人脉资源”，一步一个脚印来使我们在生活上、事业上更上一层楼！

关键词 23 时间管理

205

“时间管理”，体现生命本质！

“时间管理”不在于控制时间本身，
而是要追求生活更均衡的发展。

成功的第 23 个关键词说的是：做好“时间管理”，并且在生活、工作、事业中悠游自在，均衡发展。

做好“时间管理”，可以更有效率地完成事情。

做好“时间管理”，可以使日子过得更从容、更惬意。

做好“时间管理”，可以让时间无所遁逃，掌握你下一秒钟要做的事。

做好“时间管理”，可以使生命刹那间充实起来。

一切与生俱来的天然赠品，“时间”最为价值连城！

我们经常被“时间”追赶得上气不接下气，到头来还是白白浪费了很多时间？

事情永远做不完！究竟是我们要做的事情太多，还是上天赐给我们的时间太少？

绝大多数的人都在抱怨：“为什么‘时间’永远都不够用？”

Ralph Keyes 在《时间锁》一书中揭示：“人的时间就好比高速公路上全面瘫痪的交通一样，该做的、没做的事塞得满坑满谷、动弹不得，而真正想做的事，自然就找不出空隙来做了。”

有人说：“时间就是金钱。”更有人说：“时间是生命的延伸。”

古人说：“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴。”

不管你的时间是以“金钱计”或是以“生命计”，它都千真万确带来了生活上无可替代的重要性。

在“时间”国度，天才不会比白痴多活一小时，穷人也不会比富人少活一小时。换言之，上天很公平地给予每个人每天 24 小时的眷顾，那么，如何“诠释”你的生活、善用你的时间，就是我们这一辈子永远要修的人生学分了。

富兰克林说：“你热爱生命？那么，就不要浪费时间，因为生命就是由‘时间组合而来的’。”

与其说生命是由“时间”堆砌而成，不如说生命是“时间”的加乘。

生命会随着每一秒钟、每一分钟和每一年的消逝而变化，那么，你决定如何度过自己的分分秒秒，牵引着你的生命，往“更好或更坏”的方向走！

所以，“掌控时间”，才能使你的生活更游刃有余；“重视时间”，才能使你的生命亮丽再现！

● 你参加“拖延俱乐部”了吗?

如果你要把一件容易的事变得很困难,
只要一直拖延就行了。

207

“拖延”是时间最大的窃贼。

辛尼加说:“‘拖延’是时间最大的损失。”

奥林·米勒一针见血地说:“如果你要把一件容易的事变得很困难,只要一直拖延就行了。”

我们都知道,“拖延”容易使人上瘾,过了今天等明天,等了明天待后天,周而复始的恶性循环,最后,连原本轻而易举的事也变成“困难重重”了。

拖延,往往使人“裹足不前、窒碍难行”;拖延的人,总是有数不清的下一刻、明天,使得当前的一切呈现“真空状态”,而白白地让“无足轻重”的琐事填补了每一天、每一刻。

永远牢记:对时间要吝啬、小气,千万不要毫无代价就付出你的分分秒秒,对于“付出的时光”就要像“付出你的黄金”一样,要好好地珍惜啊!

我听过一个笑话是这样的:

有个人正在找人加入他创办的“拖延俱乐部”,千方百计地好不容易找了几个人,也慢吞吞地决定了俱乐部的聚会场所,之后就没有下文,无声无息了。

过了三个月，有会员提出问题：“我们什么时候开始聚会啊？”

过了半年，又有会员提出质疑：“到底什么时候才开始啊？”

又过了两年，很多人忍不住地大骂：“怎么搞的？交了会费，什么鬼活动也没有？”

最后终于有一个人顿悟了，自我解嘲地说：“对啊？我们永远都不会开始的呀！因为这样才算是‘拖延俱乐部’的会员啊！”

牛顿发明的惯性定律：“动者恒动，静者恒静。”对“拖延”的形容是最贴切不过了。

在“拖延”的时候，你是“静止不动”的，倘若你能克服这一刻的静止不动，让自己产生瞬间的“动力”，如此一来，你就容易保持“继续活动”的能量了。

每天早晨最难的事就是从温暖的被窝里爬起来，但是，只要克服这一点，生活和工作就可以顺利地进行，进而完成更多的事情。

● 你也能成为时间杀手？

通过“学习”，成为时间管理的高手，并非难事！

英国作家特洛勃普一辈子写了47部小说，并且在报章杂志发表了无数的文章。但很少有人知道他是运用“时间”的高手！他不但是著名的作家，还是邮局的全职员工。他说：“我

每天规定自己用三个小时写作,然后再到邮局分信、发信。这么严格地掌控时间,我就不相信时间会跑到哪里去!”

莫札特在 35 岁前,已发表 18 部生动感人的歌剧,以及 50 余首脍炙人口的交响乐曲,他运用时间的诀窍在于:“能够迅速决定什么是最重要的,什么不是”,然后全力以赴在创作上。

209

爱迪生一生荣获了 1000 多项专利,他自认为是“点子多,时间少”的人,他深知“时间”的重要性,所以对他的目标做了重要性的规划:“每 10 天做一项小发明,每 6 个月做一项大发明”,并且积极投入目标。

前些日子,我参加生产力中心举办的研讨会,在会议结束之后,主办单位为我引荐了一位“时间管理”专家李小姐,她一身简单利落的穿着、气质不凡的仪态马上就吸引了我的目光,在此之前,我曾听说过她是一位知名的“时间杀手”。

当时,我实在很好奇她是如何管理时间的,于是我提出了问题:“听说,你很会利用时间,在很短的时间内完成一堆工作,而且不慌不忙的,似乎还有时间轻松一下,你是怎么做到的?”

她爽朗地回答:“总的来说,我认为时间是用来享受的。你问我秘诀是什么,这么说吧!我早就发现一个时间与你挑逗的现象,虽然称不上什么天大的秘诀,可是对我的生活而言,意义非常重大。

“做事情,你如果任它磨蹭,那它就磨蹭。事情好像对‘时间’特别贪心,你要放任时间磨蹭,时间就会骑到你的头

上来主宰你，这样一来，你的时间就会永远不够用。”她接着说

“所以啦，如果我给人或事规定时间，不允许它们占用太多，我就成了时间的主人了。”

的确！包括爱迪生、特洛勃普、莫札特和我认识的李小姐……他们都能够娴熟运用“时间”管理的艺术，来完成这一生的伟大理想、目标，但毕竟像这些杰出的人士并不多，所以，我们更需通过学习来弥补我们对时间管理的不足，并且期望有朝一日也能够与他们并驾齐驱！

成 功 锦 囊

◆ 做好时间管理，才能产生最大的效益。★

“对不起，我没时间！”早已是现代人的口头禅了。

“干扰”、“拖延”、“沟通不良”、“文件泛滥成灾”、“人际上的纠纷”或是“忽略了授权的好处”，很快把我们的时间，“消耗殆尽”了，等到我们发现想做的事还没做的时候，却怎么也弄不清楚“时间”到底跑到哪里去了。

大多数的时间，都是在我们“毫无预警”的情况下进入我们的生活，并且“一点一滴”溜走。

每个人都觉得时间不够用，每个人都希望拥有它。这并非不可能，只要我们懂得如何去“掌控时间”。

要做好“时间管理”，就要有一套有效的方法或步骤，那

么,我们就可以轻易地“花费较少的时间,获得最大的回报”了。

※ 1. 订立确实可行的“目标”

以“目标”来说,除了人生目标这种伟大的志向外,还有一些比较切身具体的目标包括工作目标、生活目标、财富目标……。

订立“明确可行”的目标,就是时间管理的第一步。

前德州仪器公司总裁休斯的真知灼见:“只有在建立‘目标’之后,我们才知道自己做的不是蠢事!”

的确!没有了“目标”,就没有方向;没有了“方向”,就会让一切的努力徒劳无功。

所以,一旦订定了目标,你就可以决定“控制投入的时间”,比如说:做一份评估计划要两个小时、每天读书要三个小时、讲学要三个月,如此一来,你就能够“妥善安排”你的时间,成功经营你的人生了。

※ 2. 决定工作的“优先顺序”

成功管理时间的关键在于:“先做最重要的工作,然后再投入全部的精力。”

一般人在规划日常工作时,通常会把那些迫在眉睫、非做不可的急事放在前头,比如说:接电话、修车、和客户吃饭……这些看似紧急但不重要的工作,反而会使你浪费许多宝贵的时间及精力,等到你要做重大的决定或工作时,就已经找不到时间或没有足够的精力去完成了。

事有轻重缓急。我们应把最重要的事放在第一位,即使事

情没有完成，你仍将完成自己优先的选择，而一旦工作受到干扰，你可以立刻拒绝，因为你要做的是“最重要的工作”。

3. 付诸实行

“等我有时间，我一定要……”这样的话，我们每天不知要重复听多少遍，因为如此，人生有很多的机会与我们擦身而过、失之交臂。所以，完成这个句子的惟一方法，就是付诸实行！

惟有“行动”，才能一一地完成小目标、中目标到大目标，也才能把一切的不可能变成可能。

人生的黄金时刻总是“匆匆流逝”，等我们发现时就“为时已晚”了，希望借助“时间管理”的技巧，可以减少些许的懊恼和悔恨，更希望可以为生活、工作不断地加分！

不败咒语

只有学会“当时间的主人”，
才有资格“当自己的主人”！

《时代》杂志曾报道过：“我们生活在一个‘时间荒’的时代里，这种时时要变，刻刻要命的生活节奏，无形中让人对未来产生了前所未有的不安感。”

随着生活节奏的加快，生活的脚步日益忙乱，工作压力日甚一日，我们难免感到不安、恐惧，但只要保持清醒，不

竞争技能,实现目标理想的 **资本** Ability

要让自己变成“时间的奴隶”，就能够在生活、工作、事业中悠游自在、均衡发展了。

爱惜生命的人一定“重视时间”，因为只有学会当时间的主人，才有资格“当自己的主人”！



4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

关键词 24 沟通

“沟通”，其实很简单！

人生成功的秘诀，在于你能驾驭周围的群众。

成功的第 24 个关键词说的是：透过娴熟的沟通技巧，达到激发自己、影响别人的最佳境界。

这是个“沟通至上”的时代！

在人与人之间的关系上，没有什么比沟通更重要了。

父母和子女之间有了“代沟”，出现了“鸡同鸭讲”的局面，要沟通。

情人或夫妻之间有了“鸿沟”，形成了“我猜，我猜，我猜猜”的迷思，要沟通。

亲朋好友之间有了误会，造成“老死不相往来”的地步，要沟通。

公司和员工之间，没有办法达到共识，出现了劳资纠纷，要沟通。

资本 竞争技能,实现目标理想的 Ability

“沟通”，简言之，就是把观点从一个头脑转移到另外一个头脑的过程。

你可能拥有爱因斯坦那样伟大的思想，但如果不能把自己头脑里的观点转移到别人的头脑里，无论有多么伟大的思想，你还是没戏唱!



你可能拥有发明大王的创意点子，但如果你不能通过沟通来传达你的创意，那么，你终究成不了任何事业。

“沟通”就好比通电一般，能够使之在一瞬间产生“对流”，进而激发出无限的能量。

丘吉尔、罗斯福、沃泰尔或富兰克林都被誉为“最伟大的沟通专家”。他们认为：“沟通并不是把事情说好就行了，而是努力去‘激发’他人。”

希特勒深明“激发”的力量，他利用德国人对共产主义的仇恨，靠着三寸不烂之舌把德国人组织成战争机器，点燃了战火，把全世界变成活生生的屠宰场。

丘吉尔了解英国人骄傲心理的根源，他用言语“激发”人民起来对抗纳粹者的狂轰滥炸，进而阻止了德国人把伦敦夷为平地的事实。

前美国总统里根说：“人生成功的秘诀，在于能驾驭你四周的群众。”

是的!最高明的沟通，在于通过别人的“嘴巴”或“行动”来证明自己的“观点”。它并不是把事情说了一遍又一遍，最后对方“左耳进，右耳出”就行了；而是在于激发对方接受自己的观点，进而起而效之。

在这一生中，我们每天几乎要沟通各式各样的东西，包

括：观念、思想、情”或需”……把它做得“尽善尽美”，我们的生活就更悠游自在，而且更有意义；做得糊里糊涂，你的日子就只好在垂头丧气、被人误解和人群疏远中凄惨度过。

事实上，每个人都是蕴藏无限能量的“发电厂”，只有引燃“沟通”的火花，才能够使人生更加发光发热。

● 让沟通成为致胜法宝

一个人职位愈高，就越需要学习更多、更新、更好的“沟通技巧”。

我们知道，电视上的广告，一般会传达给我们两种讯息。

比方说卖牙膏的，它会从字面上的意义告诉我们：“××牌牙膏，让你的牙齿又洁白又亮丽！”而其中隐含的讯息却告诉我们：“只要你用了它，就真的如广告上所说的神奇效果。”最主要是催促着我们赶快去买！

这是一种“弦外之音”的沟通方式。在我们日常生活上也屡见不鲜，父母和子女尤其是时时刻刻在以“弦外之音”作沟通。

还记得在我女儿七岁的时候，有一次，她在房里好一阵子都没有发出声音来，于是我心生疑虑，大声地喊道：“女儿，你在做什么？”

正在墙壁上涂鸦的女儿一听到我的声音，立刻紧张了起来，她猜想这下子肯定有麻烦了，于是支支吾吾地回答：“没有，没干什么啦！”

竞争技能,实现目标理想的 Ability

217

我听到她的答话,一方面安下心来,确定她安全无恙;一方面怀疑起来,她似乎在做坏事。

于是,我敲了门到女儿的卧室一探究竟,只见女儿嘟起小嘴,慌慌张张地说:

“爸爸!你怎么知道我在做什么!”

女儿并不明白,为什么我就知道她在做坏事;而我就是知道,女儿正在做坏事。

其实很简单,第一,你必须知道对方是什么样的人:她的个性,她的心理背景等等。第二,你的听觉要绝对灵敏,除了能够接收到对方传达的讯息外,还要能够听出“弦外之音”。

这件事,让我学到的是,在生活或工作上的大小事,不要只听字面上的意思,而是要去发掘它背后隐含的讯息,这就是“良好沟通”的积极效果!

克莱斯勒汽车公司巨子艾科卡曾经谦逊地表达对“沟通”的看法,他说:“我至今还学不会一件事,那就是‘沟通’。因为沟通重于一切!”

“沟通”可说是我一生成功致胜的重要法宝之一。

几年前,我到中广接受现场访问,当时主持人劈头问我:“做一个受人尊敬的领导者,你认为,最难学习到的管理课程是什么?”

我本能直觉地脱口说道:“对一位成功的领导者而言,应该没有什么所谓最难的课题,如果要问我,在管理上我获得最大的成就是什么?我认为答案是:通过娴熟的‘沟通技巧’,赢得大家的认同与忠诚。”



成功黄金法则

Four A of the Winner

“这些使我立于不败之地的‘沟通技巧’，可说是我一生最珍贵的资产，同时也是我‘终生学习’以及‘精益求精’的人生课题!”

从开始担任主管的那一刻起直到今天，我一直深信不疑：“沟通能力”和“专业知识”同样重要。

我认识许多成功的企业家、总经理、专业经理人，他们花在沟通方面的时间往往高达 50% 以上，有部分人更高达 90%。

在一次名为“成功的沟通”的座谈会中，有一位资讯业的总经理更直言不讳地道出了“沟通”的重要性。

他说：“当我开始学习‘沟通技巧’之时，也是我事业正式起飞，踏上成功大道的关键。我每天花掉平均 70% 的时间和部属、伙伴及外界的政府机关、顾客等有利害关系的人进行沟通……而现在我每天都重复要做的惟一大事，就是‘沟通’!”

是的!一个人职位愈高，他所要学习更多、更新、更有效沟通技巧的需求，就更为迫切!

成功锦囊

“沟通、采纳意见、愿意倾听”，
是有效沟通的主要特点。✧

“沟通”是一切成功的先决条件。

在专业分工日益细化的环境中，我们很难凭着一己之力去

竞争技能,实现目标理想的 Ability

资本

完成诸多事情,达成更大的目标。因此,你的成功与否,完全取决于你和团队成员、上司或部属间“沟通技巧”的顺畅度了。

“沟通、采纳意见、愿意倾听”,这是一份针对 2000 多位主管做过的调查报告中,被受访者评定领导者受人尊重的最重要特质。

有些管理者可能是天生的领袖人物,但绝大部分的人在沟通方面的潜能,是需要加以“开发”或是“培养”的。

你想成为受人尊敬的真正领导者吗?

以下五点可以帮助你达到“有效沟通”的境界,你不妨试试。

1. 沟通永无止境

任何时间、任何地点,只要时机适宜,你都可以进行“沟通”。

如果你想要“沟通”得更好的话,我建议你建立一个固定的时间,并给予每个人“一对一”的沟通机会,来达到“有效的沟通”。

2. 沟通要有充分的时间

当你决定要和别人进行面对面沟通之前,最好先确定自己有足够的时间,并且不会受到其他事情的干扰,以免良好的沟通气氛、情绪因突发状况而受到影响。

3. 沟通之前先做准备

“有效沟通”就是针对“目标的达成”进行沟通,以建立良好的共识。

如果你能在沟通之前做好准备，就能使你们之间的共识更容易建立，目标更容易达成了。

4. 言谈举止中表现出你的诚意

你可以借着亲切的言语及微笑来塑造开放、轻松的气氛；你也可以灵活运用肢体语言来表现出你的诚意，使对方知道你随时愿意接受别人和你沟通，如此一来，就能够赢在成功的起跑线上了。

5. 做一位“好听众”

“倾听”，是迈向成功沟通的第一步。

有位经验丰富的沟通好手谈到“沟通”的诀窍时说：“沟通之道，在于先学‘少说话’。”

的确，“沟通”最难的部分不在于如何把自己的观念、意见表达出来，而在于如何听出别人“内心的声音！”

不败咒语

想成为沟通好手，惟一的方法，就是不断地去做、不断地去沟通。

“沟通”是人际关系的基石。

经常会有人问道：“怎么样才能够增强我们的人际沟通？”

我认为，态度比什么都来得重要！

在沟通的过程中，我们如何做到和善、真诚的态度呢？

首先,我们要做到将心比心,设身处地站在对方的立场着想,才能强化“沟通”的效果。

第二个态度是:“地位平等”。如果能抛开等级、地位、职务等,以对等的互惠、理性及尊重的态度来进行的话,就能够让“沟通”更通畅无阻了。

第三个态度是:“对方优先”。管理上的沟通,如果能以“对方的利益”为优先的话,就是最明智、最有效的沟通法则。

最后一个态度则是:“不设底线”。沟通之初,谁先预设底线,就等于先筑起一道高墙,如此一来,使得沟通渠道容易受阻,自然就很难获致成功了。

“沟通”,其实很难,也很简单。想成为沟通好手,惟一的方法,就是不断地去做、不断地去沟通!

关键词 25 幽默

“幽默”，与人沟通的润滑剂！

没有幽默感的人，就像没有弹簧的马车，
而路上的每一块或大或小的石头都会造成颠簸。

成功的第 25 个关键词说的是：把“幽默”注入你的内心，成为个人的独有特质。

“幽默”是一种积极的生活态度！

我们常常说某人很诙谐，也就是讲话很风趣，除此之外，
你还能够想像到“幽默”是什么？

英国幽默作家伍德豪斯说：“可以使人开怀大笑，就是幽默！”

洛杉矶时报专栏作家杰克·史密斯更说了：“幽默，是一种看待万事万物都显得‘新奇有趣’的生活态度。”

更是一种心智成熟的最佳表现。“幽默”的好处多多，不外乎下列几项：

竞争技能,实现目标理想的 **资本** Ability

223

降低紧张,制造轻松、无负担的气氛。

消除疲劳,使人顿时感到轻松、愉快。

使人际交往更络绎不绝、通行无阻。

化危机为转机,突破困境、反败为胜。

你会发现,有幽默感的人,往往能从平凡小事中发现有趣、光明的一面,或是从最坏的情况下得到最大的满足感。

没有“幽默感”的人,总是对人与事物无动于衷、后知后觉,并使自己或环境陷入“一滩死水、毫无生气,甚至枯燥到无以复加”的境地。

“幽默感”是一种润滑剂,可以消除人与人之间的疏离感,并且达到人我交融的美好境界。

好莱坞著名的影星雪莉·杜莱在一次漫长搭机旅程中,巧遇一位 92 岁高龄的老人,由于好奇心使然,她向这位全身上下散发着活力的老人请教延年益寿的秘诀。

老人简洁有力地回答:“幽默感!”

看着雪莉·杜莱专注倾听,他接着说:“健康、金钱以及幽默感是生命的三大要件。但三者之中最不可或缺的是‘幽默感’。很多人身体太差,经常生病,但只要有‘幽默感’,总能击败病魔;许多人一生穷困潦倒,可是因为有‘幽默感’,所以能够知足常乐。”

雪莉·杜莱点点头,说道:“你说得对!”。

“可不是吗?生活是苦闷的,学会‘笑看人生、笑看一切’,生活才能充满愉悦啊!”说完,老人哈哈大笑了起来。



4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

是的!“幽默感”是每个人心中的重要砝码。

所有的政治家、艺术家、教育家、谈判家都知道把“幽默感”的神奇力量注入潜意识里,使自己更富有人情味,更容易使人亲近。

在生活中,我们都曾有过大大小小的烦恼,这些烦恼往往使我们的心理失去平衡,或满腹牢骚,或闷闷不乐,或大发雷霆……此时,我们最需要的是一股均衡或者振奋的力量,那就是“幽默感”。

● 自嘲救了伏尔泰一命

一个懂得“自我解嘲”的人,绝对是个成熟敏锐的人。

法国哲学家伏尔泰是一个人见人爱的幽默高手。

1727年英法战争期间,法国著名的哲学家伏尔泰恰巧正在英国旅行,谁知道英国人竟不分青红皂白,就把当代的大哲学家伏尔泰抓住了。

“把他吊死!快点把他吊死!”英国人怒气冲冲地大叫。

伏尔泰被抓起来送往绞刑台上时,他的英国朋友纷纷赶来替他解围。他们紧张又急切地喊道:“你们不能将他处死,伏尔泰先生只是个学者,他从不参与政治的!”

“不行,法国人就该死!把他吊死。”那些群众还是不停地怒骂着。

在双方争执不下的时候,伏尔泰举起了双手,悄声地说:“可不可以让我这个将死之人,说几句心里话?”

竞争技能,实现目标理想的 Ability

225

全场突然安静了下来。

伏尔泰对群众深深鞠了个躬,清了清嗓门,说道:

“各位英国朋友!你们要惩罚我,是因为我是法国人。以各位的聪明才智,不难发现,我生为法国人,却不能生为高贵的英国人,难道,对我的惩罚还不够吗?”

说完,英国人全都呵呵大笑了起来。这番诙谐幽默竟让伏尔泰死里逃生,他被当场释放了。

“自嘲”常常是大智若愚的最佳幽默。

一个人若懂得贬低自我,以衬托他人的优越,那他绝对是个“成熟敏锐”的人。

伏尔泰深谙“自我嘲笑、自我谦抑”的技巧,不仅化解了英国人对他的敌意,更促进了彼此“和谐、欢乐”的气氛。

有了“幽默感”,伏尔泰才能“打破僵局,突围而出”;有了“幽默感”,也才能够“绝处逢生、化险为夷”!

想想看,卓别林不就是每次出场表演时,就来个滑稽的“摔跤”,而引来观众“哄堂大笑、喧闹一时”的国际谐星嘛!

他是傻瓜吗?他是笨蛋吗?

不!他绝对是个“大智若愚”的高手,那你呢?你是个幽默高手吗?!

● “坦诚”待人的丘吉尔

“幽默感”不但可以化尴尬为自然，
同时更是机智人生的呈现。

英国首相丘吉尔是一位集政治家、文学家、演说家于一身的传奇人物，除了拥有一副“顽强不屈、毅力惊人”的性格外，在他的一生中也充满了“机智”及“幽默”。

1941年，他就任首相不久，为了了解美国的外交政策，他亲自赴美访问罗斯福总统。

在他抵美的第二天一大早，罗斯福前去拜访住在白宫客房部的丘吉尔。正巧，丘吉尔刚刚洗完澡，全身赤裸裸地走出浴室。罗斯福一看情况不对，立即困窘地要转头离去，此时，丘吉尔叫住了他，神情自若地对他说：“你看！英国首相对美国总统的‘坦诚相见’，是绝对没有任何一丝隐瞒啊！”

罗斯福频频点头，笑着说：“你说得好！你说得好！”

丘吉尔通过机智幽默，当场化解了双方的尴尬，而且一语双关，充分表达了英国对美国那份坦诚以待的尊敬和诚意！

“一语双关”是幽默最厉害的招式之一，它不只有“幽默”而已，同时隐含了“智慧”的成分。

“一语双关”可以恰如其分、活脱脱地表达出对人及事的看法，除了使人们“不禁莞尔”或“哈哈大笑”，更是“机智人生”的呈现啊！

竞争技能, 实现目标理想的 **资本** Ability

227

另外还有一则关于丘吉尔的趣事。

话说名剧作家萧伯纳有一出新剧上演, 打算邀请丘吉尔前往观看, 于是, 他命人送了两张入场券给丘吉尔, 并且在票券背后附上一句话: “欢迎您和朋友一起来观赏……如果您还有朋友的话!”

丘吉尔接到了入场券后, 立刻回了一句话: “谢谢你的入场券。不过, 我今晚实在抽不出空来, 明天我会邀请朋友一起出席, 如果阁下的这出剧能够上映到明天的话!”

有时候, “幽默感”可以使人感到心情愉悦, 舒坦无比; 有时候, “幽默感”更可以把对方“人格带刺”的一面予以痛击, 让它连滚带爬地收回去。

丘吉尔睿智的临场反应“趣中见智”, 除了瓦解对方略带挑衅、攻击的意图, 也充分展现了个人的最佳特质。你说, “幽默感”是不是妙用无穷呢?

成功锦囊

创造“幽默感”的三个方法或诀窍: “自嘲”、“串连”及“转化”。

“幽默感”是你决定取舍或培养的一项人格特质。换句话说, 你想不想成为一个有幽默感的人, 完全取决于你的态度。

你想成为富有“幽默感”的人吗?



4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

在《幽默 100》一书中，作者提出了创造幽默感的三大方法，希望你也能受惠。

♥ 1. 自嘲：

如果你嘲笑的是自己，试问有谁会大力反对？

麦克·斯威尔说：“在别人嘲笑你之前，先嘲笑你自己。”

你不妨把“自己”当做嘲笑的对象，不但可以消除紧张、焦虑的状态，更可以提升自我的修养。

提到林肯，他对“幽默、自嘲”的运用技巧，恐怕是旷古第一人，他常常取笑自己，尤其是他的外貌。

有一次，他在森林里悠闲地漫步，遇到了一名正在砍柴的妇人。

林肯首先打开话匣子：“有时候，我觉得自己好像一个丑陋的人。”

“你是我所见过最丑陋的一个，但是，至少你可以做到待在家里不出门啊！”老妇说。

“我没有两张脸，如果有的话，我绝对不会用现在这一张！”

一个人要承认自己的“缺点”，实在不是一件容易的事。

要知道，人总是有不完美的地方，坦白承认自己的缺点，其实就能把“缺点”化为个人独有的“特质”！

所以，在朋友或同事之间，“自嘲”就是巧妙的表白方式，不仅可以博得一笑，使人们更愿意亲近你，同时对别人和自己来说，何尝不是一种“激励”或“鼓舞”的力量？

竞争技能,实现目标理想的 资本 Ability

♥ 2. 串 连

“串连”就是把两种不相关的观念或事物结合在一起,以达到意外的惊奇。

我们来看一看“串连”的实例。

知名心理学家吴静吉,就是制造“笑果”的个中高手。

每当有人问他的生活或事业如何之类的话语,他通常回答:“大致上都没变啦,不过,没有大变,也有小变!”

这一句话往往惹得友人们捧腹大笑、回味不已。

♥ 3. 逆 转

一般人的思维,通常都会顺着“常理”去想像,但是,如果把结果转移在一个“意想不到”的焦点上,就会使人产生“可笑”以及“想笑”的感觉。

有一天甲和乙聊起搭火车的事。甲问乙平常搭什么车回家,乙就实话实说,说自己都是搭慢车回家的。

甲诧异地问道:“你为什么不搭快车呢?”

乙答道:“因为很划不来。”

甲感到不解。

乙接着说:“搭快车,钱花得多,坐的时间又少,真的很不划算啊!”

甲听完,不禁莞尔。

乙的答案完全出乎甲的意料之外,也就是说,我们要把答案放在一个令人“想像不到”的地方,才会制造出惊奇的效果啊!



不 败 咒 语

★ 绝大部分的人都喜欢和有“幽默感”、
“容易笑”的人在一起。★

“幽默感”是一帖人生的良药，更是人与人之间最好的润滑剂。

有人说：“没有‘幽默感’的人，就像没有弹簧的马车，而路上的每一块或大或小的石头都会造成颠簸。”

最近更有一项“幽默”的调查报告指出：“绝大部分的人都喜欢和有‘幽默感’、‘容易笑’的人在一起。”

所以，只要你不断从生活或别人的经验中去体会“幽默”的妙用，创造出自己独特的技巧或特质，你就可以享受“幽默”所带来的快乐感受，并且创造一个崭新的生活层面了。

附录

231

描绘和预测你的未来

如果你对自己的未来不是很清楚，如果你想知道未来10年、20年后是什么样子，请按以下方法勾勒你的未来。

一、你的文化程度及学历水平

1. 你是否在特殊领域学有所长？（如法律、医学、电脑、足球、艺术、文学或科学）
2. 你是否受过良好的教育或不断地自修？
3. 你在自己的专业中位置如何？是否名列前茅？
4. 你是否在不断地充实自己，如参加培训、进修？

二、你的人际关系如何？你准备建立什么样的人际关系？

5. 你目前的人际关系如何？
6. 你是否十分在意并积极建立良好的人际关系？
7. 你和妻子、家人、朋友的关系是否亲密？



4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

8. 你的朋友以及与你工作联系的都是什么样的人？

三、你的价值体现在哪里？ 你准备怎样增加你的附加值？

9. 你一直领导别人还是被别人领导？

10. 你是自己独立创业还是和别人共同奋斗？

11. 你曾经解决过别人无法解决的困难吗？

12. 你曾经改进或创新过产品、服务、流程吗？

13. 你是否总是不满足自己的工作和生活现状？

四、心理状态是否良好？

14. 你的身心是否健康？你是否满意你目前的家庭生活？

15. 你是否始终和你重视的人保持亲密关系？

16. 你是否坚持正直、诚实、守信的生活原则？

17. 你是否一直在追寻自己的理想目标？

18. 你是否患有慢性疾病？

19. 你的情绪是否总是保持在最佳状态？

20. 你经常锻炼、阅读、沉思吗？

制作年度计划的五个步骤

步骤一

在专业学习、人际关系、提升竞争力、增加财富以及维护家庭生活等方面，定下一整年的目标。自我检测明年在哪一方面，可以达到哪些目标。

步骤二

在年计划中，勾勒出中期目标和最后期限。为达成年目标，必须在每个月达到什么进展？画出清晰的图表，按部就班、稳步地向目标迈进。

步骤三

在每个月的开始，将中期目标分成几个小目标。小目标是一天或一星期的工作量，要将完成情况做详细的记录。



4A

成功黄金法则

Four A of the Winner

步骤四

做一个日程表，按时完成每天的计划，以保证最终达到总目标。表中除了工作以外，还要预留出休闲、运动、交际、休息的时间。

步骤五

注意周围的变化，并根据变化不断调整你所制定的年度计划。什么正在改变，什么维持不变，什么正在逐步推行，什么正在面临淘汰。你必须加强自己的应变能力，以适应这个多变的时代，最终获得成功。

如何制定学习规划

无论你从事何种工作，无论你身处何方，你都可以按以下方法制订你的学习规划。

第一步 确定你的学习方向

要明确你想学什么？如果你是一名学生，在你所学专业以外，你还对什么最感兴趣？如果你已经参加工作，你目前还缺少哪方面的专业知识？如果你已经有了理想目标，你还需要储备哪些领域的专业知识？

第二步 确定你的学习方法

根据你的自身状况，确定合适的学习方法。如果你是一名大学生，你可以在主修和选修两个领域来进行安排。如果你已经从事某一专业领域工作，你可以利用业余时间进修，或者积极争取业务培训的机会。



4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

第三步 制订你的学习计划

根据你所需要学习的方向及所能采取的学习方法，制订切实可行的学习计划。计划中要有具体的学习内容，还要有严格的时间期限，以及最终要达到的目标。

第四步 随时检验学习效果

不要等到时间期限结束时，才检查学习效果。应该在学习的每一个时期，随时检测，及时发现问题，及时进行调整。

第五步 利用学习和工作机会随时汲取新知识

利用大学里的各种讲座、为教授或老师做助手、参加各类社团等学习新知识。如果你已经工作，就要利用一切可能的机会，如参加各类研究小组、承担某项课题研究、向你的上司同事朋友学习。

自己创业的基本步骤

如果你有独到的专业技能，如医学、法律、艺术等，而你又不愿意听命于人，且有足够的胆识和智慧，你就可以考虑开创自己的事业。

1. 与你的家人商量，取得他们的支持

你的选择不是你一个人的事，它会直接影响到你的家庭生活，影响到家庭中的每一个人，因此必须取得他们的认同，否则你的事业一开始便面临着危机。

2. 详细分析你的优势所在

对你的专业知识、你现有的人际关系、你的资金状况等，进行详细认真的分析，据此设定你在哪一个领域里开创自己的事业，以及事业的初始规模。

3. 寻找自己感兴趣的行业

如果你没有特别突出的专业基础，那么你可以在自己感兴趣的事物上寻找机会。或者到你所生活的社区里了解情况，询问人们生活中存在哪些不尽人意的地方？还需要哪些产品和服务？然后列出一个清单，在里面寻找你的机会。

4. 了解你要进入的行业状况

向从事这个行业的人了解详细情况，注意不要向你准备开公司的地方附近的人打听情况，因为他们会把你当作竞争对手，向你隐瞒真实情况。

5. 找出你的不足之处并加以改进

既分析了自己又了解了别人以后，就要把创业所必须的专业知识，同自己目前的实际状况进行比较。找出自己的不足之处，立即加以改进。如果你不可能改变自己，那么你可以雇一个具备此项能力的人。

6. 开始着手做具体的筹备工作

如果你对以上五项都已经十分明确，那么就可以进行具体的筹备工作，如选择开办公司的地点、办理经营执照、招聘员工等等。

创业能力测试

1. 在学校的时候你学习成绩是否优异?
☐是 ☐否
2. 在学校的时候你是否喜欢参加集体活动?
☐是 ☐否
3. 你是否从小就性格倔强?
☐是 ☐否
4. 你小时候是否喜欢一个人独处?
☐是 ☐否
5. 你是否从小就对经营活动感兴趣?
☐是 ☐否
6. 你做事是否小心谨慎、不愿意过分张扬?
☐是 ☐否
7. 你是否非常在意别人对你的评价和看法?
☐是 ☐否



4A 成功黄金法则

Four A of the Winner

8. 你對自己每天所做的工作是否感到厭倦?

☐是

☐否

9. 你是否對新事物感興趣, 並喜歡冒險?

☐是

☐否

10. 面對失敗與挫折你是否會堅持下去?

☐是

☐否

以上 10 項中, 占有 6 項以上的人為創業能力較強;

占有 6 項以下 4 項以上的人為創業能力一般;

占有 4 項以下的人為創業能力較差。

4A成功黄金法则

奋斗，需要一种坚强的信念，凭着这信念奋斗才会成功，我们要奋斗，应该建立自己的信念。无论是为学问、为事业、为社会、为民族……都应该确立自己的信念。

——戴尔·卡耐基（成功学大师）

一个成功的人，深知自己的天赋，并努力将天赋转化为技能的一部分，最后利用这些技能实现自己的目标。

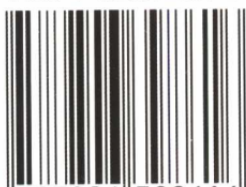
——赖瑞·伯尔德（艾思浦瑞网络公司顾问）

如果你想在人生事业上有所成就，就应该行动起来，不懈努力以达成目标。你也许是世界上最聪明的人，但如果你不用脑，即使聪明盖世也没有用。积极主动是通向成功的惟一道路。

——布朗温·格伦（丛林钢铁公司董事长）

林有田

ISBN 7-80639-861-9



9 787806 398616 >

定价: 18.00 元

ISBN 7-80639-861-9/B · 20